

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 9582180 网址: www.958218.com

他们是一群资本横野上的拓荒者
他们塑造了现今的美国金融市场
一部翔实而又别开生面的金融史

荣光 与 原罪

100 MINDS
THAT MADE
THE MARKET

影响美国金融市场的100人

[美] 肯·费雪
KENNETH L. FISHER



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS





图书在版编目(CIP)数据

荣光与原罪——影响美国金融市场的 100 人/(美)费雪著;王海琳,朱红燕译.

—北京:中国青年出版社, 2008

ISBN 978-7-5006-8099-4

I. 荣... II. ①费... ②王... ③朱... III. 金融—投资—传记

IV. K837.125.34

中国版本图书馆CIP 数据核字(2007)第 035941 号

100 Minds That Made The Market

Chinese translation Copyright © 2008 by China Youth Press

Copyright © 1993, 1995, 2001, 2007 by Kenneth L. Fisher.

Published by John Wiley & Sons, Inc.

All Rights Reserved.

This translation published under licence.

荣光与原罪——影响美国金融市场的 100 人

作 者:[美]肯·费雪

译 者:王海琳 朱红燕

责任编辑:古秋建

美术编辑:张 建

出 版:中国青年出版社

发 行:北京中青文图书有限公司

电 话:010-65516875/65516873

网 址:www.cyb.com.cn www.antguy.com

制 作:中青文制作中心

印 刷:北京中科印刷有限公司

版 次:2008 年 6 月第 1 版

印 次:2008 年 6 月第 1 次印刷

开 本:889×1194 1/24

字 数:421 千字

印 张:19

书 号:ISBN 978-7-5006-8099-4

定 价:45.00 元

我社将与版权执法机关配合大力打击盗印、盗版活动,敬请广大读者协助举报,经查实将给予举报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处

010-64081804

中国青年出版社

010-65516875

010-65516873

中青版图书,版权所有,盗版必究

目录

Contents

中文版序

代序

致谢

前言

第1章 恐龙 大而无情

梅耶·阿莫斯切耳·罗斯柴尔德 (Mayer Amschel Rothschild) ——从犹太人区进入了引人注目的中心	024	内森·罗斯柴尔德 (Nathan Rothschild) ——当现金成为君主时,信用就变成了总理	027
斯蒂芬·吉拉德 (Stephen Girard) ——最富有的美国武装民船融资者	031	约翰·雅各布·阿斯特 (John Jacob Astor) ——一个人的组织	035
科尼利厄斯·范德比尔特 (Cornelius Vanderbilt) ——凌驾于法律之上	038	乔治·皮博迪 (George Peabody) ——融资和金融家的探测器	041
朱尼厄斯·斯宾塞·摩根 (Junius Spencer Morgan) ——最后的现代操盘手	044	丹尼尔·朱 (Daniel Drew) ——无所有对他都太多了	048
杰伊·库克 (Jay Cooke) ——只管自己的事情	052		

第2章 记者和作家 华尔街的信息流:报纸、杂志和书

查尔斯·道 (Charles Dow)	057	埃迪·琼斯 (Eddie Jones)	061
——他的名字说明了一切		——罗杰斯和哈默斯坦是分不开的	
托马斯·劳森 (Thomas Lawson)	065	B.C.福布斯 (B.C. Forbes)	069
——股市赌博是所有一切的地狱		——他使财务报告人性化	
埃德文·拉斐尔 (Edwin Lefevre)	073	克莱伦斯·W·巴伦 (Clarence W. Barron)	077
——你不能把他的事实与小说分开		——一位重量级的新闻记者	
本杰明·格雷厄姆 (Benjamin Graham)	081	阿诺德·本哈德 (Arnold Bernhard)	085
——证券分析之父		——优雅地只浏览一个专栏	
路易斯·安吉尔 (Louis Engel)	090		
——帮助大家赚了更多的钱			

第3章 投资银行家和经纪人 他们的资本配置是资本主义的一切

奥古斯特·贝尔蒙 (August Belmont)	096	伊曼纽尔·雷曼和他的儿子菲利普 (Emanuel Lehman and Philip)	099
——美国的欧洲金融巨头		——众多华尔街公司的榜样	
约翰·皮尔伯特·摩根 (John Pierpont Morgan)	103	雅各布·H·谢夫 (Jacob H. Schiff)	107
——历史上最强大的金融家		——华尔街的另一面	
乔治·W·帕金斯 (George W. Perkins)	111	小约翰·皮尔伯特·“杰克”·摩根 (John Pierpont “Jack” Morgan, Jr.)	114
——他让摩根财团驶入快车道		——号大的鞋子谁也塞不满	
托马斯·拉蒙特 (Thomas Lamont)	118	克拉伦斯·狄龙 (Clarence Dillon)	122
——整整一代人的灯塔		——他挑战传统,象征着正在变化的世界	
查尔斯·梅里尔 (Charles E. Merrill)	126	杰拉德·M·罗卜 (Gerald M. Loeb)	129
——不寻常的权群在股票超市里狂奔		——泡沫之父:他是个内行,但缺乏逻辑	

西德尼·韦恩伯格 133
(Sidney Weinberg)
——现代投资银行家的典范

第 4 章 创新者 拥有让美国变强大的新观念的专家

“幸运儿”伊莱亚斯·杰克逊·鲍尔温 140 (Elias Jackson “Lucky” Baldwin) ——当你幸运时,你可以走自己的路	查尔斯·耶基斯 144 (Charles Yerkes) ——他把政治变成垄断的权力
托马斯·福琼·瑞恩 148 (Thomas Fortune Ryan) ——美国第一家控股公司	罗素·塞奇 152 (Russell Sage) ——一个永远顺应潮流的圣人
罗杰·W·巴布森 156 (Roger Babson) ——创新的统计学家和时事通讯作家	T·罗·普莱斯 161 (T. Rowe Price) ——广为人知的成长型股票之父
弗洛伊德·B·奥德林 166 (Floyd B. Odium) ——最早的现代企业狙击手	保罗·卡波特 171 (Paul Cabot) ——现代投资管理之父
乔治斯·多利奥特 175 (Georges Dordiot) ——风险资本之父	罗伊·利特尔 179 (Royal Little) ——多元化之父

第 5 章 银行家和中央银行家 没有银行家就没有投资银行

约翰·劳 187 (John Law) ——不像父亲的中央银行之父	亚历山大·汉密尔顿 191 (Alexander Hamilton) ——美国金融教父
尼古拉斯·比德尔 195 (Nicholas Biddle) ——没能击败冷酷投机者的文明人	詹姆斯·斯蒂尔曼 199 (James Stillman) ——美国最大银行的精神领袖
弗兰克·范德里斯普 203 (Frank Vanderlip) ——任何一个华尔街人都想成为的典范	乔治·贝克 206 (George F. Baker) ——三思而后行的回报
阿马迪·P·贾尼尼 210 (Amadeo .P. Giannini) ——在纽约之外把脉华尔街	保罗·M·沃伯格 214 (Paul .M. Warburg) ——美国现代中央银行的创建者和评论家

本杰明·斯特朗 (Benjamin Strong) ——如果斯特朗够有权势,经济也会很强大	218	乔治·哈里森 (George L. Harrison) ——不,他不是披头士(Beatles)乐队里的乔治·哈里森	222
纳塔莉·申克·兰比尔 (Natalie Schenk Laimbeer) ——华尔街第一位卓越的女银行家	226	查尔斯·E·米歇尔 (Charles E. Mitchell) ——20年代狂飙岁月的发动机	229
以利沙·沃克 (Elisha Walker) ——几乎造成美国最大的银行抢劫	233	艾尔伯特·H·威金 (Albert .H. Wiggin) ——手伸进点心罐子里	236

第6章 新政改革者 几乎和他们轻视的人一样

E.H.H 西蒙斯 (E.H.H Simmons) ——政府过多干预的根源之一	244	温思罗普·阿尔德里奇 (Winthrop Aldrich) ——暴怒的贵族	247
约瑟夫·P·肯尼迪 (Joseph .P. Kennedy) ——证券交易委员会 SEC 的创办主席	251	詹姆士·M·兰蒂斯 (James M. Landis) ——最后坐牢的警察	256
威廉·O·道格拉斯 (William O. Douglas) ——华尔街的最高法院大法官?	260		

第7章 骗子,诽谤者和无赖 重击教育下的最终胜利者

查尔斯·庞兹 (Charles Ponzi) ——庞氏骗局	268	赛谬尔·英萨尔 (Samuel Insull) ——他轻视华尔街并付出了代价	272
伊瓦尔·克鲁格 (Ivar Kreuger) ——他玩火,烫伤了自己	276	理查德·惠特尼 (Richard Whitney) ——华尔街高利贷丑闻	280
迈克尔·J·米汉 (Michael J. Meehan) ——第一个被 SEC 盯上的人	284	洛厄尔·M·比勒尔 (Lowell M. Birrell) ——最后一个伟大的现代操盘手	288
沃尔特·F·泰勒 (Walter F. Tellier) ——低价股诈骗之王	293	杰瑞和杰拉德 (Jerry and Gerald Re) ——几个坏苹果毁掉整箱苹果	297

第 8 章 经济学家及其他 华尔街的巫医

威廉·P·汉密尔顿 (William P. Hamilton) ——最早应用技术分析	304	伊万杰琳·亚当斯 (Evangeline Adams) ——通过占星,她成为明星	307
罗伯特·雷亚 (Robert Rhea) ——他把理论转化为实践	311	欧文·费雪 (Irving Fisher) ——不要听经济学家、尤其是伟大的经济学家的话	316
威廉·D·江恩 (William D. Gann) ——造就了很多狂热骗徒的大师	320	韦斯利·克莱尔·米歇尔 (Wesley Clair Mitchell) ——华尔街有用数据之父	325
约翰·梅纳德·凯恩斯 (John Maynard Keynes) ——证明规则的例外之一	328	R.N.艾略特 (R.N. Elliott) ——圣人还是骗子?	332
埃德森·古尔德 (Edson Gould) ——证明规则的例外之二	336	约翰·迈吉 (John Magee) ——把图表发扬光大	340

第 9 章 成功的股票倒爷和操盘手 白天疯狂——但晚上安静

杰伊·高尔德 (Jay Gould) ——吸别人的血,自己也吐血:高尔德或食尸鬼?	348	“钻石”吉姆·布雷迪 (“Diamond”Jim Brady) ——某些时候女士的运气就是站在他旁边	352
威廉·H·范德比尔特 (William H. Vanderbilt) ——他证明他父亲是错的	356	约翰·W·盖茨 (John W. Gates) ——你能对一个绰号“一百万赌金”的人说什么呢?	359
爱德华·哈里曼 (Edward Harriman) ——手持大棒轻轻地行走	363	詹姆斯·J·希尔 (James J. Hill) ——当机会来敲门	367
詹姆斯·R·基涅 (James R. Keene) ——不如高尔德优秀,但比其他人更敏锐	370	亨利·H·罗杰斯 (Henry H. Rogers) ——华尔街的青须公	374
费雪兄弟 (Fisher Brothers) ——汽车城的要人	378	约翰·J·拉斯科布 (John J. Raskob) ——消费金融先驱	382

亚瑟·W·卡顿 (Arthur W. Cullen)	386	“卖掉他们,本”伯纳德·E·史密斯 (Bernard E. “sell ’em ben” Smith)	390
——炒高价格,然后收获、撤退		——一只富有的变色龙	
伯纳德·巴鲁克 (Bernard Baruch)	394		
——他输输赢赢,但知道什么时候停手			

第 10 章 不成功的股票倒爷及操盘手

他们得到了自己最想要的,但却是不成功的

雅各布·利特尔 (Jacob Little)	401	詹姆斯·菲斯克 (James Fisk)	405
——第一个做了那么多事的人		——如果你像他一样了解乔茜,你也死定了	
威廉·克瑞普·杜兰特 (William Crago Durant)	409	F·奥古斯塔斯·海因策 (F. Augustus Heinze)	413
——一半是空想家,一半是疯狂的赌徒		——两头烧的蜡烛	
查尔斯·W·莫尔斯 (Charles W. Morse)	417	欧里斯·P·施瓦金和马恩斯 J·范·施瓦金 (Oris P. and Mantis J. Van Swearingen)	421
——像冰一样光滑,冰冷,他接触的每件事 情都融化了		——以杠杆为生,因杠杆而死	
杰西·L·利弗莫尔 (Jesse L. Livermore)	425		
——从小开始投机,但最终失败			

第 11 章 形形色色,但并非毫无关系 传奇人物和没有分类的人物

海蒂·格林 (Hetty Green)	433	帕特里克·博洛尼亚 (Patrick Bologna)	438
——巫婆的养成		——来得容易的钱——不是钱	
罗伯特·R·杨 (Robert R. Young)	442	塞勒斯·伊顿 (Cyrus S. Eaton)	446
——以后再也不会有相同的事情		——安静、灵活、富有	

结束语

中文版序

卸去粉底霜的历史

一位未曾谋面的热心朋友要我为他编的一本书写点东西。虽然我钦佩他所在出版社为让我们共同的朋友认识资本市场这场“伟大的游戏”异常热情，也为“投资者教育”殚精竭虑，出了一套丛书，但我依然犹豫再三。我一个无名鼠辈能写什么，写了什么又怎么。但我还是决定写了。因为即使我不写，它们早已在我心里了。

这本书就是《福布斯》专栏作家肯·费雪写的《荣光与原罪——影响美国金融市场的 100 个人》(100 minds that made the market)。

读了为数不多的一些金融史，包括证券史，大多是美国人写的。就算是孤陋寡闻，我也已经很惊叹于金融（资本）这根“鞭子”对于这个世界的鞭挞是何等悲壮、深邃和具有效率，它几乎已经达及外星球。我同意，“货币战争时代”这个比喻非常恰当。

作为这个年代的见证人，我们目前还健在的人类是有幸的。从远古过来，文明尚未来得及打造成历史长河中的一叶扁舟，人类就已经那么夸张地融于经济和文明的高增长的福祉。全球经济当然毫不吝嗇地给国人以丰富的礼物，我们仰身于几乎是全球最高增长的温馨摇篮。虽然当前 A 股在喘息，但我们刚刚经历过那么猛烈的高潮，这不是所有地球人都能体验的。甚至，不认同完全自由资本主义的欧洲绅士，在美国次贷危机、美元贬值、利率滑梯之后也后悔不迭——当初为何在投奔山姆大叔的森林中，他们家的哥伦布迷失了，从而错过中国等新兴市场这块经济新大陆呢？

然而，国人似乎应该摒弃盲目沾沾自喜和拒“历史陷阱”于视野之外的功利想法。如同查尔斯·D·埃里斯（格林威治协会合伙人）为这本书所写的序言中告诫的一样，“向知识挑战，并且完善自己的学习，是丰富我们经验的一

个方面——部分是要通过反复试验和失败(我们一次又一次地犯错,但是错误越来越少)”。人很脆弱,生命有限而珍贵。因而,这种“反复试验和失败”也许大部分不应该,也不可能由我们自己来完成;“错误越来越少”大部分不能归功于我们自己,它们的基础毋庸置疑地要由经济史上最伟大的苏格兰人亚当·斯密(Adam Smith)来奠定(这位深受亚里士多德、孟德斯鸠等影响的先知,其雕塑的“看不见的手”令他之后几乎所有的经济学家高山仰止。其著于16世纪的《国家财富的性质和原因的研究》一直并且至今仍然是影响世界经济的希望和方向的灯塔,近乎于宗教),而具体的“反复试验和失败”当由经济学的居里和他的夫人以及阿基米德们来完成。我在接下去的文字中希望举由《荣光与原罪——影响美国金融市场的100个人》告诉我的、少数几个对我个人印象最深刻的实验者的大名——不管他是“好人”还是“坏人”——来简短报告我的学习心得。

我很幸运我能通过这本书认识其作者肯·费雪——我不仅敬佩他作为一个作者的勤劳和智慧;他的轻松、诙谐、友好、浅显、通俗的叙述方式照样值得我学习——更幸运的是,他让我认识了金融史上更多我之前从不认识的金融奇才和历史垦荒者。虽然,本书不能用传记的笔调和编排来安排,而且我也没有完全原谅作者出于“谦逊”,将我最敬爱的先知亚当·斯密排除在100人之外,但他让我仍然认为它不仅仅可以当做《名人录》来读,还是国际金融(资本)史的备注和诠释。独一无二的是,它还让我们共同分享到肯·费雪对这些人的经历的理解和观点。历史是一艘沉船,一如泰坦尼克湮没在深海,也许很久不被人知。就像世界上不可能有相同的树叶一样,历史永远不会重复。但历史总是惊人的相似。同时,美国的“非文化”(un-culture)光芒多少会折射到当今世界的一些角落。我感动并得益于我不是一个完全的“不可知论者”,所以,我以为,通过对这些“游戏过的人”投资冒险经历的了解,和对当时他们所处历史阶段以及环境的分析,可以加深对历史和未来的理解和判断。如果我们还算厚道,我们就应该相信很多事实:比如,纵然是在一个有效、规范的市场,以A4纸为典型签定的合约是交易的基础。但我听说,好多大宗金融交易依然是“诚信”的产物。很难想象,没有以朱尼厄斯·摩根(Junius Morgan)以及他的

独子 J.P. 摩根为代表所坚信的“诚信”这一基石，你怎么还能安然地坐在咖啡厅里优雅地讨论所谓“合约”，以使“交易”这一大厦不像美国纽约世贸大厦被恐怖分子袭击。我对 J.P. 摩根的崇敬之情，最重要的不是因为他创立的摩根银行这座金融帝国，他几乎是 19 世纪至 20 世纪之交华尔街人物中唯一一位至今仍在美国妇孺皆知的银行家，以他为代表的代杰出投资家，在南北战争之后为美国一举成为世界最大的经济体做出了不可磨灭的贡献（我至今对以摩根命名的任何品牌，包括共同基金都有深深的类似于眷恋的情结，大概就是这个原因）。但我更认为，J.P. 摩根留给我们更重要的是：他通过为华尔街注入最关键的、使得经济成长赖以实现的市场基本元素——“诚信”，重塑了华尔街在美国公众中的形象。有一段对话让我经常感动。在 J.P. 摩根晚年时，有一位国会委员会法律顾问问他：“商业信贷的决定因素主要是贷款者的金钱还是财产？”“不是，先生，”J.P. 摩根回答道，“最重要的是品德。”当然，美国并不是满街站着 J.P. 摩根。诚如 19 世纪初一位波士顿的诗人兼医生奥利弗·温德尔·霍姆斯抱怨的，纽约已经成为了“舔食美国商业金融蛋糕上奶油的舌头”，那么这舌头和那舌头的舔法就有天壤之别。在一个无效的、不规范的市场，你可能采取种种类似约翰·雅各布·阿斯特（John Jacob Astor）、科尼利厄斯·范德比尔特（Cornelius Vanderbilt）、丹尼尔·朱（Daniel Drew）等食肉类恐龙的手段，在一个时期依靠别人的血肉来建立自己的庞大财富，但我们最后发现，类似丹尼尔·朱等股票“掺水”之父最终不是自食其果就是被主流价值观所抛弃。当然，因为对生者的舍弃，肯·费雪将当代公认的投资大师沃伦·巴菲特（Warren Buffet）也排除在书外，不能不说是一个遗憾，也许，连肯·费雪也深受中国文化“盖棺定论”思想的影响？

《荣光与原罪》虽然仅讲了 100 个人的故事，但它却是一部卸去粉底霜的历史。

傅 慎

“我爱我的基民”博主

2008 年 4 月

代序

PREFACE

投资的冒险经历,使我们在智力上和精神上高度参与——参与的程度甚至要比我们日常的金融工作还要深——通过这种参与,我们几乎不可避免地成为了从事类似工作社区中的一员。

最初,我们仅仅认为每天我们所看到的并且与其交流的那些人只是“少数游戏者”,但是,随着我们游历的增加,在越来越多的组织中,结识到了越来越多的人。久而久之,随着兴趣的不断扩大,我们意识到,投资“人群”是如此之大。

我们也知道我们的“人群”真正地是多么富有激情,富有创造性以及拥有强大的力量。这是一个供交流的村庄,我们因成为这个非常特殊的社区的一员而更为出色。

向知识挑战,并且完善自己,是丰富我们经验的一个方面——部分是要通过反复试验和失败(我们一次又一次地犯错,但是错误越来越少。)

幸运的是,我们有很多很多的“老师”可以学习。我们伟大的老师通常是非常有魅力的,他们的人生和冒险经历丰富了我们自己对投资风险的享受和迷恋。“玩就是要做的事”,正如莎士比亚写的。或者正如亚当·斯密所言:“这是金钱的游戏!”

这个简短易读的序言将会启发你,激起你的兴趣——并且介绍了一群在我们之前已经游戏过了的人。肯·费雪通过分享他对这些人经历的理解和观点,补充了一个重要方面。从而,他使我们能够从别人的经历中学到很多——这比仅仅从我们自己的经历中学习要容易很多、快很多,并且也经历更少的痛苦。

致谢

ACKNOWLEDGMENTS

我最早的两本书中的致谢部分很长，因为那两本书是严肃的书，包括了很多很多人做的很多工作。而这本书不是严肃的，现在不是，过去也一直都是。它是一本供娱乐的书——我创作的时候非常开心，而且我希望它读起来也轻松开心。因此与之前相比，我将更多的工作留给了自己。尽管如此，一些重要的感谢还是需要的。

首先，得感谢芭芭拉·戴丽丝，没有她，就没有这本书。我提出了构思、题目、人物清单以及一些很古怪的观点，芭芭拉则在我的指导下，开始研究这100个神话般金融人物中的每一个，以及我们最后的这100人之外的许多人。她在每个人身上都花费了大量的时间和精力。然后，在我编写的时候，她交给我每个人生故事的草案初稿，我才能够将其组合成你现在所读到的这本书。我一直忙于经营一家金融公司，以至于不能做所有这些事情，我从来都不可能有充足的时间。她是一位为别人代写的作者吗？不！我一直写了好几年了——我的书，我的《福布斯》专栏，以及随处可见的零散的文章——我热爱写作。因此，这个作品是我的，思想是我的。

芭芭拉的贡献很大，我将她看作一种信息求助来源。她为这本书编索引，获取图片，并且一直朝着这本书的完成而前进。感谢你，祝你在纽约的未来有好运。

在每个故事完成时，萨利·艾伦、玛格丽特和玛萨·波斯特（这三个人都是费雪投资公司的正式员工）投入了相当多的时间进行编辑加工。他们的贡献从简单的语法准确性到当我跑题跑得太远时，将我拉回来，因为我有时倾向于跑题。我的父亲，菲尔·费雪，绞尽脑汁地为我回忆一些他那个时代的人，然

而,这些人可能没有包括进来。

大卫·穆勒，以前在我的公司工作过，他通过电脑绘图美化了这本书的封面和格式，编制了本书的索引。但是，真正地并且一直是我的妻子雪莉，牵着牛角，拉入了我的第一编辑芭芭拉·诺波尔，使草稿变成了书，现在我们才可以读到它。没有她的推动和指导，这本书可能会消逝在桌子上的某个地方。我应该感谢你们所有的人。

肯·費雷

前言

INTRODUCTION

本书最初是在 1993 年完成的。我用的标准是只收录那些在某种程度上、在某些方面对金融产生过重大影响的人——并且是已故的人——因为,在这个假设下,我能够完全地加以评论,而那些死去的人是不会投诉我的。正如我在最初的绪论中所说,还有部分原因是,这样也帮助我避免写我父亲,我觉得在他有生之年讨论他并不合适。

在最初版本的绪论中,我用了包括沃伦·巴菲特(Warren Buffet)、约翰·邓普顿(John Templeton)、伊瓦尔·波斯基(Ivan Boesky)和迈克·米尔肯(Michael Milken)等仍旧活着的、有趣的人的事情。但是,正如我当时提到的,这些比较现代的名字有着大量的很容易找到的报道,因此,我认为将他们从这本书中排除出去(无论他们活着还是已故),对于读者来说,不应该算做一个缺憾。

就我父亲而言,他在 2004 年过世了,我当时在威利投资经典《普通股、罕见的收益和其他作品》(*Common Stocks and Uncommon Profits and Other Writings*)一书中相当详尽地介绍了他。你当然可以在那里找到所有的你需要的资料。但比较起来,绝大多数包括在这本书中的人,如果不费很大劲的话,对他们理解起来要难得多。因为,这些并不是很详细的传记,但它可以在几分钟内给你大量的总括性观点。当然,如果你想真正地深入研究这些充满魅力的伟人的话,其他容易找到的资料会有助于你进一步挖掘。

因此,现在的这 100 人的清单实质上 and 1993 年时同样有效。在浏览这本书的时候,我发现我几乎没有必要做任何大的改动。

我已经从根本上改变了对杰拉德·罗卜(Gerald Loeb)的看法。当我写他

那部分时,我后悔过去对他批评过度了。随着年龄的增长,我越来越欣赏他。当时,在我的思想里,我一直将他与类似本·格雷厄姆(Ben Graham)、哈里·马科维茨(Harry Markowitz)或者我父亲等有影响的市场思想塑造者进行比较——他流行的时间比较短。当时我不欣赏他的地方是,他过度地激发了年轻的新投资者首次涉入股市。可以论证的是,他曾经在几乎没有其他人鼓励时,将成千上万的人带入了股票投资领域——并且在他们成功的几十年内都是如此。我试图通过为他最新的名著《投资生存之战》(*The Battle For Investment Survival*)一书写一个新的、更具赞赏性的序言,而与他讲和。在某些方面,正如我在那里说的,他使我想起了一个他那个时代的吉姆·克拉姆(Jim Cramer):无比耀眼、到处可见、总是精力充沛。这个小家伙总是快言快语,激励大家够成功。从1935年开始,他做了大量的工作,推动人们进入股市。当时,他的书在惨淡的世界里出现,贯穿了整个20世纪60年代。在那时,普通股投资已经变得普遍多了。我鼓励你将他的那本书作为美国股市35年的演变史去读。

在写完这本书后,我遇到了本·“卖掉他们”·史密斯(Ben “Sell ‘em” Smith)的儿子,他给我留下了深刻的印象,尽管他父亲对生意有着强硬以及狂暴的态度,但却一直是一位温和的、绅士的父亲。这使我意识到,对于书中每个人真实的个人生活,我可能真正捕捉到的东西是多么得少。作为他们人生的一位研究者,在书和文章中,我主要写他们的名誉和传奇。要知道人们想保守的一些秘密是不可能被人知晓的。但是史密斯的儿子让我意识到,所有这些人,也很可能比我给予他们的评价复杂得多。

有一点我没有写入这本书,随着时间匆匆流逝,它对于我来说也愈发清晰了:只有很少的例外,像约翰·劳(John Law)和罗斯柴尔德(Rothschilds),这100个人是美国人。相对于世界的其他部分,金融和资本主义无比紧密地联系在一起。我没有收录伟大的苏格兰人亚当·斯密(Adam Smith),很可能是一个缺陷。好像通过他自己的声名狼藉的“看不见的手”,他的书从我们国家诞生开始,就一直是影响希望和方向的灯塔,几乎像神一样权威。但像许多活着的现代人一样,对这些名人的快速的网络搜索将会收集到大量的资料。如果你

没有研究过斯密,我鼓励你搜索一下,因为他是对资本主义的创造和演变最有影响的力量之一。

这本书里的大部分人要更难了解。绝大多数是美国人。不容反驳,大部分的资本主义和资本市场的重要力量都是美国人。我想得越多,就越发现没有多少是来自国外的。有这样的影响并且改变了我们的思维方式的人一直是美国人。当我们看活着的人时,这仍旧是正确的。传奇人物和有影响力的人来自美国,很少有来自其他地方的。

这是为什么呢?我越来越认为它是美国的“非文化”(un-culture)的作用。在大多数国家里,他们有一种一元的或者二元的文化,这一直是事实。一种主要文化,以及或许是一种或几种次要文化!例如,法国一直主要基于单一的民族和天主教。尽管在很多国家,天主教和新教争论,文化还是狭隘的。但在历史比较短的美国,大家来自不同的背景,没有共同的文化,创造了美国的“非文化”。我承认,相对于其他文化,“非文化”对于资本主义和资本市场是更肥沃的土壤。

在美国,可能开始只是迎合少数人的口味的产品能够冲向广大的多数人。坏的东西和好的东西都一样。三K党来自深远的南部,在当地时间长,并且很强大,但没有席卷整个国家。而可口可乐和蓝调音乐也来自那儿,并且风靡全球。同样,今天某个人可能会开创一个针对包括大量消费者在内的某个产品(金融的或非金融的),例如,针对美籍华人的产品——并且让产品,横跨到美国的其他部分。听起来很牵强?这样的事总是会发生。例如,墨西哥玉米煎饼并不是真正的墨西哥食品,它是加利福尼亚州为美国的墨西哥人创造的,现在到处都可以吃到。这样的例子不胜枚举。但是,这本书是有关金融的,在金融领域,新的思想来自于美国。无论是来自哈里·马科维茨(Harry Markowitz)的平均偏差最优化思想的现代金融,还是来自最初的混合共同基金,还是更近的利率互换基金、贴现票经纪人以及间接的派生义务——这样的清单是写不到头的。这些新思想都来自于美国。

在强烈的一元或者二元文化里,建立新思想、挑战旧思想以及改变现状是很难的,因为主要文化能够不受惩罚地在社会上对其他文化进行镇压。例

如,伽利略为此被轻易地逐出教会。但资本主义从改革、创造性的破坏、复兴,以及年轻的新秀对老的守卫者的胜利中获得了成功。因为,这最容易发生在文化障碍比较小的地方,特别是在“非文化”中。

看那些犹太血统的人在美国资本市场上取得的成功。尽管犹太人在大部分的欧洲国家都受歧视,而在“非文化”里,犹太人在资本市场上可以有他们最大的影响和成功。当你仔细阅读这本书时,注意一下,你可以看到很多的美籍犹太人。需要说明的是,我是犹太血统,因此或许我的观点在这儿是有偏见的。但我父亲的家庭在 19 世纪 30 年代就离开了他的起源地——德国巴伐利亚。到 19 世纪 80 年代,所有的犹太人都逃离了巴伐利亚——所有。他们逃到哪儿去了呢?当然是美国!因为在“非文化”里,他们的阻力小。但是,在美国,移民的创新一直是普遍存在的,并且要比在他们的本土国家里更普遍。

如果我再从头到尾写这本书,我会更加强调每个参与者来美国之前的出身,因为他们来自世界各地。在最近的 15 年里,我完全被说服了,资本市场的天性正如它拥有的创新活跃度一样,只能在美国——压倒性多数的思想、产品、创新、营销以及资本市场技术的人都来自美国,这并不是偶然的。

肯·费雪

2007 年 5 月

第 1 章

恐龙

THE DINOSAURS

大而无情

在进入文明社会之前,恐龙在地球上漫游。它们随心所欲,没有要遵守的规则,没有生活和工作的组织,没有什么东西比它们更大。唯一能制约它们的是环境。由于个头庞大,它们可以轻易地支配其他事物。

罗斯柴尔德(Rothschilds)、斯蒂芬·吉拉德(Stephen Girard)、约翰·雅各布·阿斯特(John Jacob Astor)、科尼利厄斯·范德比尔特(Cornelius Vanderbilt)、乔治·皮博迪(George Peabody)、朱尼厄斯·摩根(Junius Morgan)、丹尼尔·朱(Daniel Drew)和杰伊·库克(Jay Cooke)是金融界的恐龙。他们活动于资本市场的秩序和有组织的结构建立之前,用远超过其他人的规模和能力支配社会。

在建立资本市场制度基础的过程中,他们被认为是无情的、违法的甚至是残忍的。他们用一个预感的脚步就能碾碎较小的动物,虽然他们有时并没有打算这样做。像恐龙一样,他们大而笨拙,并且野蛮——有时完全没有意识到他们的力量以及对其他人的影响——无论好坏。

阿斯特、范德比尔特和朱可能是名声最坏的“恐龙”,他们由于邪恶地对待和操纵别人而声名狼藉。无论如何,在有生之年,阿斯特成为“纽约的地主”,积聚了大量的财富。范德比尔特是运输先驱,建立了航运业和铁路帝国来支持国家的发展。朱是股票“掺水”之父以及最严酷的从业者。

可以把这三个人看做是食肉类恐龙。他们每个人都依靠别人的血肉来建立自己的庞大财富(朱后来又丧失了这些财富)。但是,另外一组恐龙没有直接伤害到特定的人而建立

了自己的经济体。罗斯柴尔德、吉拉德、皮博迪、摩根和库克可以被当做素食者，他们加速发展的方式要温和、文雅得多，但是效果并不差。

罗斯柴尔德，父亲梅耶和儿子内森，是来自德国犹太人区的犹太人，他们是全球银行业的首要力量。他们为国王、王子、外国、欧洲工业提供融资，并且在时机合适的时候，为美国从农业国家向工业化国家的转化给予资金支持。

吉拉德是一个真正的素食主义者，为美国最早的贸易融资，最终成为美国的首富。他是一个重商主义商人，为进出口运输融资，也是最早支持美国中央银行的人之一（在中央银行成立之前很久）。库克为内战融资，是使大规模承销及其销售成为可能的第一个美国人。

皮博迪和摩根都在伦敦起家，最初从事罗斯柴尔德开创的事业，成为联系经济发达的欧洲和正需要钱的发展中的美国的纽带。皮博迪是第一个将欧洲的资本引入诸如州政府的机构和早期工业领域的人。摩根为 19 世纪 60 年代开始的铁路大发展提供了资金。

摩根或许是我们了解美国资本市场最重要的纽带。他的铁路资本迸发了美国经济发展的火花，他将这种发展传递给了他的儿子，即美国的企业联系人 J.P. 摩根。在第 3 章中你会看到，以投资银行家出现的小摩根，凭他自己的能力就具备了像恐龙一样的力量。回到华尔街还是一条肮脏的小路时，小摩根用铁腕控制了这条路。他比社会大，比法律大，用他想出的每个新的想法创造了市场结构。不是在投资银行部分来讲述他，而是在这个部分，因为他是最后的恐龙，或许也是最强大、最有力量的恐龙。

尽管恐龙是具有传奇色彩的化身，但是恐龙没能永远存在，这些人也没能。正是他们创造的结构淘汰了他们，使他们变陈旧，对他们的存在的社会反应将他们非法化，最后摧毁了他们。例如，进步时代在摩根的权力达到鼎盛时来临，这是对数十年的恐龙时代以及对那些自认能够做些事情以适应社会的有抱负的恐龙的直接反应。恐龙做到了。伴随着进步运动，罗斯福(Roosevelt)、威尔逊(Wilson)和所得税以及贯穿于证券交易委员会(SEC)最终创建的所有其他的演变的产生，没有人能再有如此多的完全的金融自主权。

从我们的世界看恐龙——一个经过几十年的创新和反恐龙而进化来的，并且还在经历更多的创新，随着时间的流逝，恐龙已经消失，只剩下回忆，现在我们很难真实感受那些恐龙。然而，在什么都没有的时候，他们的存在给我们提供了最初的金融秩序；他们用集体力量披荆斩棘，从金融荒野中开创了最初的路；他们进行了大量的金融战斗，现在我们看来就像是史前恐龙的战斗。追随的趋势在战斗后期形成了，就像早期的哺乳动物学会了为恐龙让路，学会了以它们剩下的东西为食一样。最后，恐龙给了我们最初的一套松散的道德规范（通过正面和负面的行为示范）。几十年来，好坏是根据恐龙的行为来定义的。人们热

切地效仿他们成功的市场行为,愤怒的人们会针对早期的政府控制煽动社会情绪。

恐龙永远不会再回来了。有时为了试图成为恐龙而发生突变。但不管气候条件如何,和史前恐龙现在不能幸存一样,想成为恐龙的人也不能幸存。简单地说,人类社会不会允许恐龙的存在。如今,我们有一个充分定义的文明,旨在保护我们的社会秩序,包括保护弱者和穷人,我们的社会秩序不允许类似恐龙的行为。就像我们在几十年里看到的情况一样,迈克尔·米尔肯(Michael Milken)很像恐龙。政府很容易就将迈克尔以违规之由投入监狱,而他的违规相对于他的垃圾债券融资活动引起的巨大混乱来说实在是微不足道。

如果不知何故尼斯水怪(Loch Ness monster)从湖里出来,向城里漫游,我们的权威部门会立即找到正当理由来采取措施,在它接近人口密集区前就控制住它。现在大的野生动物不是完全自由的,而恐龙不是大的野生动物是什么呢?从小的野生动物变成大的,实际上需要相当长的时间。回想1911年,当最后一个土著美国印第安人艾希(Ishi),从森林里来自投罗网时,我们将他捕获,放到博物馆里展览,直到几年后死于疾病,他从未暴露过他的野性。我们的现代社会需要控制自由——以防破坏性的事情发生——绝不允许人类的发展像该部分描述的恐龙一样。

因此,喜欢这些大而野蛮的恐龙吧!他们是最早让市场走上现在道路的伟人。



梅耶·阿姆斯切尔·罗斯柴尔德

从犹太人区进入了引人注目的中心
OUT OF THE CHETTO AND INTO THE LIMELIGHT

18 世纪晚期,在法兰克福中心的透水、潮湿、拥挤的犹太人居住区里,一个叫梅耶·罗斯柴尔德的毫无特征、生着一双黑眼睛的典当商,创造了一个后来为西方文明的发展融资的金融帝国。

经由罗斯柴尔德以及他与五个儿子建造的银行,钱很容易地流遍了整个欧洲,促成了产业革命的发生,从而使欧洲摆脱了黑暗的时代。直接的结果是,美国——与繁荣的欧洲相比,实际是一个第三世界国家——得到了发展所需要的资金,从而由省级的、农业化程度很高的国家转化成了一个大的工业化国家。

梅耶在不到 10 岁的时候就开始了他的事业,在他父亲的当铺和钱庄发现了货币的诸多特性。在 18 世纪 40 年代,通货是相当复杂的,因为包括德国(进而神圣的罗马帝国)在内的几百个国家都自己铸造硬币。聪明的他很快就明白了通货的规律,并且不久后就可以将金银转化成货币,同时能以闪电般

的速度计算汇率。

1755 年, 11 岁的梅耶成了孤儿, 他追随了叮当响的硬币, 而不是他父母想让他成为犹太法学博士的想法。在接下来的十多年里, 他经营小规模贸易和当铺, 卖烟草、酒和布料来赚取硬币。了解到王室的关系对他的事业有好处, 梅耶设法获得了与王子的生意——不是其他任何一个王子, 而是欧洲最有势力和最富有的王子之一, 亿万富翁威廉王子 (Prince William)。梅耶以很低的价格将他的许多古币卖给威廉王子。在之后的长达数年之久的时间里, 梅耶用前面的短期利润换取长期的利益, 他不打算余生一直做一个这样的小典当商。

回到当时, 对于犹太人来说, 成为典当—贸易商是最好的事业选择之一。由于几个世纪前罗马教皇的教令, 高利贷法律禁止基督徒借给别人钱来获取利润。因此, 犹太人接管了贷款业务, 变成了典当商、小的贸易商人以及金融奇才。在 18 世纪之前, 当你需要典当财物来换取现金、买小饰品或二手货时, 传统的做法是长途跋涉到犹太人区。如果梅耶一直满足于他平庸角色的话, 在金融领域, “罗斯柴尔德”这个名字就不可能会有今天的意义。

高高的个子、黑色的胡子、偶而古怪的微笑和说着一口带有犹太口音的依地语—德语的梅耶和他的妻子古特拉 (Gutle) 在 1770 年到 1790 年间共生了 20 个孩子, 其中只有 5 个女孩和 5 个男孩幸存下来。尽管古特拉的生活很平淡, 但她性格坚韧, 一直活到 96 岁——这在当时是非常高寿的。梅耶在他的儿子们身上看到了未来, 在他们学会走路之前, 就教他们贱买贵卖, 而且当他们长到 12 岁时, 就让他们涉足家庭生意。最后, 梅耶通过他的儿子实现了自己的抱负。

从家族经营开始, 梅耶和儿子阿姆斯切尔 (Amschel)、所罗门 (Salomon)、内森 (Nathan)、卡尔 (Carl) 和詹姆斯 (James) 把生意做成了强大的经营进口业务的家族企业。在当时的世纪之交, 如果没有人——那个人就是梅耶——进口, 纺织品很难进入德国。预见到对棉花的需求——也或许是后来他的王国扩张的需要, 梅耶派内森到伦敦, 以确保法兰克福需要的棉花的装运。

作为一个大的战时供应商, 罗斯柴尔德积累了很多利润, 但梅耶仍然不

满足,接着,在他们的院子里开始经营货币交易局。这个被当做真正的第一家罗斯柴尔德银行的是一个九平方英尺的小屋——但是事情并不像外界看起来的那样。梅耶装了一个大铁柜子,当从背面打开时,出现的是通往秘密地下储藏室的楼梯。

当德国威廉王子给他长久以来一直期望的生意时,梅耶的计划有了回报。这笔生意以梅耶作为王子向丹麦提供的一笔匿名贷款的独立代理人开始。他是王子的首席银行家,1806年,王子被迫逃亡时,把财富交给了罗斯柴尔德。

在接下来的几年里,梅耶让他的儿子们分散到欧洲大陆不同的国家:詹姆士去巴黎,所罗门去维也纳,卡尔去那不勒斯,阿姆斯特切留在法兰克福,梅耶的继承者内森待在伦敦。每个儿子都跟随着梅耶的脚步,设法同有利可图的王室建立关系。后来每个儿子都由于为国王、战争以及欧洲最初的铁路融资而出名。最后,罗斯柴尔德家族联合起来形成了贯穿欧洲、为欧洲产业革命融资的坚固而有效的资金链,第一次创立了一个公共金融市场。

1812年梅耶去世之前,他的犹太人区的希望和抱负已经通过他的儿子们实现了,他们在通往成为世界上最大的私有银行的路上走得很稳健。没有他的儿子,梅耶可能也会积累大笔财富,但绝不会享誉全球。为什么在这本美国金融传记和美国市场的书中会提到欧洲呢?因为在美国发展自己的金融市场之前,如果没有欧洲资金的流入,美国商品和政府债券的融资是不可能的,而梅耶的罗斯柴尔德家族是欧洲货币市场的中心。如果没有梅耶和他世代相传的金融帝国,我们不知道美国会如何发展自己的产业革命或金融市场。他的基因是种子,为美国工业提供了最初的血液。从这个方面来讲,这个德国典当商的硬币留下的叮当声及其背后的思考,对美国金融历史演变的重要性像每个美国人的生命一样重要。

Nathan Rothschild



内森·罗斯柴尔德

当现金成为君主时,信用就变成了总理

WHEN CASH BECAME KING-AND
CREDIT BECAME PRIME MINISTER

在 19 世纪,当内森·罗斯柴尔德给整个欧洲提供动力时,钱变成了君主,迫使人们承认财权胜于君权。他比君主更有力,内森通过支持欧洲产业的复苏策划了货币工厂,他为政府、战争、铁路——代表进步的事物提供融资。1836 年去世时,他留下了一笔未公开的财富(秘密是罗斯柴尔德商标),留下了罗斯柴尔德银行家的遗产;最重要的是经由他的美国代理人奥古斯特·贝尔蒙(August Belmont),留下了对于萌芽时期的美国来说,最早的和最丰富的信用源泉。

虽然当时银行业仍不成熟,但是内森完全了解金融和经济之间的相互作用,政治新闻对股票交易的影响,产生牛市或熊市的最快方式,以及黄金储备如何影响汇率。生于法兰克福的他创立了伦敦罗斯柴尔德父子公司(London's N.M. Rothschild and Sons)。他将一半的时间花在银行,另一半的时间花在伦

敦交易所,他也知道自己是被关注的中心。当经纪人看着他的矮胖身材,希望能够得到一个预言下一步行动的信号或手势时,内森总是保持完全空白的表情——将手插进口袋,用帽子盖住眼睛。

内森长着圆脸,红头发,翘嘴唇,个性酸腐,举止傲慢,他 33 岁时在伦敦交易所的一次交易中获得了家庭财富——从王子那里得到的王室战利品。他的父亲,梅耶·罗斯柴尔德,建议一位德国王子购买英国统一公债(英国政府债券),并且交给内森来做,因为内森在伦敦并且只收取八百分之一的很少佣金。王子同意购买,给了内森五百万美元——这在当时是很大一笔钱——全部指定用来购买各种定价在 72 的公债。

思维敏捷的内森最后为王子买下了债券,但他首先用这笔钱投机金块并取得成功,赚了一大笔钱,并为自己赢得了在伦敦交易所的声誉。现在看来,那是不道德的行为,因为用客户的钱为自己谋取利益是不诚实,并且通常不清不楚。但在当时,非常不道德的行为这个概念是不存在的。如果那时内森的黄金投机失败,也就不会有他后来的故事了。

当王子急切地想要看到自己的债券时,内森就以 62 的价格购买了公债,并通过向王子收取预期的 72、将差价据为己有又赚了一大笔!令人吃惊的是,从王子 1809 年首次预付内森为他买公债的钱到 1812 年经过了三年的时间,在这三年里,内森用这笔不用付利息的钱赚取了两笔财富。如果现在的经纪人那样做,会被判处终身不得从事该行业。内森可能是第一批一流的经纪人恶棍。然而五年后,38 岁的他成了英国政府的首席银行家。

到 19 世纪 20 年代,内森和他的四位兄弟在五个国家的首都经营,创造了前所未有的遍布欧洲的金融网络。为了将欧洲最富有的人培养为自己的客户,内森策划家庭行动,同时他的兄弟们成功地执行。例如,内森编造了一个为波旁王朝路易十八王子重返法国王位进行融资的贷款——由哥哥詹姆斯在巴黎执行。当拿破仑王朝被革命推翻时,内森想出了为奥地利的军事占领融资的贷款——兄弟卡尔也想到了。

在除了口头相传之外不存在其他通讯系统的情况下,罗斯柴尔德兄弟通过著名的、有效的私人快递系统进行联系,这个系统是由很多人组成的网络,

还有不受天气干扰的航船以及最重要的信鸽。即使不熟悉内森·罗斯柴尔德的人,也知道那些著名的信鸽。它们声望的建立,很大程度上是因为它们让内森比战区外的其他任何人更早地知道拿破仑在滑铁卢战败的消息。当别人还在担心英国会失守的时候,罗斯柴尔德则知道不会,通过比在伦敦股票交易所的其他人更早知道这个消息,罗斯柴尔德买进股票并且又一次赚了大钱。罗斯柴尔德真正地给“两鸟在林不如一鸟在手”这个俗语带来了不同的意义。

现在,用一眨眼的工夫或一个电话,钱就能够被转移到几乎任何地方,而在内森生活的时代,真正的、物质的通货——通常是很重的金块——需要实际搬运以证明存款的存在。内森知道这很不方便,所以用全球票据信用体系取代了旧的信用结构。这样,内森使得英国政府在反对拿破仑的战争中,在1812年到1814年之间向欧洲大陆支付了大约1500万磅。他非常熟练地操作这笔交易,使得汇率被完整地保留下来。而在那之前,预付钱的政府面临着大规模损失的可能性。在这个方面,内森是国际信用的先驱。

罗斯柴尔德兄弟——内森、詹姆斯、阿姆斯切尔、卡尔和所罗门——组成了世界最大的私有银行,没有人可以与他们相媲美。在美国刚刚能够控制中央银行而不能持久的时候,罗斯柴尔德家族就类似于当时的国际中央银行。罗斯柴尔德家族不仅能为工业、政府和战争融资,而且能够稳定恐慌,为西方世界开路,比很多他们与之做生意的、不稳定的政府有更强的生命力。

罗斯柴尔德家族能把历史引向他们喜欢的方向。例如,当某些原因使得人们担心德国的两个州之间要发生战争时,罗斯柴尔德的母亲古特拉笑着说,“胡说!我的孩子们不会给他们钱!”但或许说明他们力量的最好例子是内森很光荣地设法拯救了英国最好的一个机构。在当时,英国是世界上最强大的经济和军事力量。

1826年,他拯救了英国的中央银行——英格兰银行,使其免于破产。在之前一年,很多英国公司投资于刚独立的拉丁美洲国家,并且是长期投资。(幸运的是,内森回家忙于私事,所以没有沾上这个麻烦。)一年之间,这些国家拖欠债务,让英国投资者背负沉重的包袱。结果,大约有3000家公司破产。同

时,由于英格兰银行给这 3000 家公司提供贷款,从而成为最终的受害者。这样,当银行要关门的时候,内森介入了,做出了由他的哥哥从法国紧急转移金块的安排来拯救银行。这就像我们的中央银行可以依赖日本央行走出困境,反之亦然。

不工作的时候——这种情况不常发生——内森和妻子及七个孩子待在家里。她是他最好的朋友,他们很少会寻找家庭之外的人来陪伴,不像他的那些更有社交头脑的兄弟。内森和他父亲一样,家庭关系很亲密,而且希望他的四个儿子能继续从事家族生意。“我希望他们能将思想、灵魂、身心——一切都献给事业。”他还补充,要喜欢赚钱,但不挥霍,“赚取大的财富需要很多胆量和警惕心,而当拥有的时候,需要十倍的智慧来保持。”

1836 年,59 岁的内森去世了,离开了萧条的伦敦股票市场,由他最小的兄弟掌管家族财富。他去世时,午夜的伦敦屋顶放出了著名的罗斯柴尔德信鸽,通知所有的罗斯柴尔德兄弟和代理人“内森去世了”。鸽子携带了简单的信息:“他死了”。

内森·罗斯柴尔德的重要性在于他真正创建了欧洲的金融市场。在他之前,每个国家都是一个金融孤岛。在他的指导下罗斯柴尔德家族推动了金融全球化,不仅促进了最初欧洲范围内的国际金融的相互影响,而且经由奥古斯特·贝尔蒙将网络遍布美国。如果没有内森领导的罗斯柴尔德家族,很可能就没有欧洲金融市场充足的钱来资助欧洲完成产业革命,更谈不上美国产业革命的开始。



斯蒂芬·吉拉德

最富有的美国武装民船融资者

THE FIRST RICHEST MAN IN AMERICA FINANCED PRIVATEERS

斯蒂芬·吉拉德的家庭生活悲惨，但这也使得他在 19 世纪早期就有了建立一个百万资产的航运帝国的动力——并用他的数百万，开立自己的私人银行。和他变得富有一样古怪的是，这个独眼、苦难的法国人从不休息，相信“劳动就是生活、幸福及一切。”

每天都以一匙荷兰酒和最浓的黑咖啡开始，到 1831 年去世时，吉拉德的工作时间超过 65 年。1750 年他出生于法国波尔多（Bordeaux），14 岁开始出海，追随着他父亲航海船长的脚步，23 岁成为法国最年轻的船长。1774 年，他在首次单独航行而负债累累后，去了纽约，之后再也没有回家。操着浓浓的法国口音的吉拉德在纽约的一家海运公司工作，拥有一艘船的一半所有权，但当独立战争（Revolutionary War）爆发时，由于很难逃脱英国军舰，船在费城搁浅了。野心勃勃又从不满足的吉拉德，在一个黑暗的码头办公室开办公司，重新做起了对外贸易。

1777年,在为自己及自己的海运公司取名字的时候,吉拉德娶了一个女仆为妻,但这次婚姻逃不过命运的安排。在他们的唯一的孩子一出生就去世后,他妻子疯了,在一个精神病院度过了余生。吉拉德没有再婚,也失去了很多乐趣。他把注意力从这些事情转移开,更加努力工作,他为武装民船融资,与西印度群岛、欧洲和亚洲建立了有利可图的贸易关系。作为一个美国公民,他经过艰难的讨价还价,坚持和计划建立起自己的财富。他控制着以法国哲学家命名的拥有18艘船的舰队,运送小麦、鱼、面粉、木材、糖和咖啡。尽管时常会发生禁运、阻塞、海盗和扣押,但这些也许不会对他产生太多伤害,因为吉拉德和码头上最丑恶的人有资金往来。他是一个不能容忍愚蠢的精明商人,他宣称工作“是我在世上唯一的快乐”。(实际上他把养在书桌上的正在唱歌的黄色金丝雀赶了出去。)

随着他的“唯一的快乐”的高涨和国际声誉的鹊起,吉拉德和伦敦的巴林兄弟(Baring Brothers)投资费城房地产、保险和美国第一银行(First Bank of the U.S.)时,获取了一百万美元的利润。1811年,政治骚动正在酝酿,第一银行的特许权被国会终止,这时吉拉德抽出他的海外资本,用过去投资于美国银行的1/4——120万美元创造了他非常有名的斯蒂芬·吉拉德银行(Bank of Stephen Girard)。当他的巨额资本可以不受限制地投资时,吉拉德选择组建一个私人银行来补充海运公司的信用。“我的商业资本使我能够进行赊销,能够用手头的现金无须折扣开展海运生意。”他曾经这样告诉一位巴林兄弟。然而,不像其他通常与大商业机构往来的私人银行,吉拉德——以他的诚信闻名——将他的银行和生意小心翼翼地分开。

由于特许商业银行的功能增加,私人银行家的受欢迎程度让位于商业银行,吉拉德面临着来自其他费城银行的激烈竞争。但国库和美国第二国家银行(national Second Bank of the U.S.)的关系很快稳固了下来,吉拉德领导着他的银行成功度过了所有的经济风雨,包括被中止的硬币支付。通过浮动利率贷款来资助1812年的战争,他的银行深深地卷入财政部融资,1813年,参与了国家最初的辛迪加之一,提供1600万美元的浮动利率贷款——当时是美国历史上最大的贷款。其间,他预见到一条道路,从那时起参加各种辛迪加提供

实质融资的很多人后来走的都是这条路。

吉拉德的银行声誉良好,他担任着农村银行的中央储备以及费城居民的地方性银行的角色。而且由于这个银行没有必要符合政府的特许,吉拉德发挥了他的私有性和弹性的优势,很快适应了不断变化的市场,多半是要么提高贷款比例,要么提供类似于投资银行的新服务。实际上,他是美国银行业和金融史上第一个随心所欲的股票倒爷。

战后,吉拉德这个中央银行的支持者被任命为新的美国第二银行的五个政府委员之一。1816年,当银行资本化需要的300万新股票找不到买家时,吉拉德认购了全部股票,但当可能的贪腐笼罩着银行的政策时,吉拉德拒绝了另一项董事会任命,他作为董事会主席重新经营银行的日常业务,吉拉德带领他的银行走向了繁荣,这也使他在1815年身价就接近500万美元。

除了他独立而保守的银行操作以外,吉拉德被认为是他那个时代独特的象征。他与大口喝酒、偷盗货物的海盗进行斗争,在商业经济中变得富有;然后,在逐渐合作化、文明化的世界中担任着积极进取的商业银行家的角色。他是稀有的多面手,让生意伙伴害怕他就像尊敬他一样容易。随着商业银行新时代的到来,老化的吉拉德不断抵制它的合作化本质,他预示即将产生的事物——全能的私人投资银行家。如果再活75年,富有而又有影响的吉拉德可能就会与强大的J.P.摩根相抗衡!然而,和摩根不同的是,吉拉德的帝国在1831年他去世的时候就消逝了。四年之后,他的银行账簿就被封,产生了特许吉拉德银行。

吉拉德因流感去世时的身价大约600万美元。当然,这不像人们认为的那么多。一生中在某个地方,他一定失去了一部分财富,而损失在任何地方都没有记录。1812年战后,消费品价格非常高,其后,价格达到了顶峰,然后开始稳定地下跌。因此到他去世前,消费品价格已经降了一半。1831年的600万美元,在消费品价格调整后,不可思议地,只相当于现在的8000万美金。因此,我们的首富最富有的时候,也不及现在“福布斯400”中的任何一个人。在某种意义上,他的财富反映了早期的美国金融界贫穷的状况。

他并不是一直以悲惨而闻名,吉拉德喜欢孩子,并决定耗尽大部分财产

建立一个孤儿学院。吉拉德在晚年变成了素食主义者以及在德拉瓦州河农场上度过了余生的自然的热爱者,他深信“休息就是生锈”。在去世前一个月他曾讲过,“当死亡来临时,他会发现我很忙碌,除非我睡着了。如果我认为我明天会死,今天我仍然应该种一棵树。”他也正是这么做的。

吉拉德没有银行业和金融业的前辈的指示可遵照,他是一个开拓者。他也具有早期美国的利己主义者的本质,他不仅能同海盗和政治家(两者有很多相似之处)平等地做生意,也能同银行家和商人平等地做生意。未来的道路总是曲折的,并且总是会有现代的海盗、政治家和银行家来阻碍你的道路。但是,来自吉拉德的人生的好消息是,在许多方面,未来是地图上没有标明的道路,我们中的任何一个人人都像当时的他一样,有机会成为领路人。

John Jacob Astor



约翰·雅各布·阿斯特

一个人的组织

A ONE-MAN CONGLOMERATON

约翰·雅各布·阿斯特,这个矮胖、高额头的德国人,在 19 世纪早期的几乎每一块有利可图的馅饼上都留下了他的指纹。皮草、运输、贷款、不动产、铁路——只要是有利可图并且安全,阿斯特就投资。1848 年去世时,他留下了大约 3000 万美元,虽然他的律师声称只有 800 万美元,但公众的估计高达 1.5 亿美元! 由于他的财富以及他赚取财富的方式,阿斯特成了他那个时代最有争议的人物之一。事实上,他逝世的时候,《纽约先驱论坛报》(*New York Herald*)的一位编辑声称,阿斯特应该把他的一半财产留给纽约市市民,因为他们增加了他的财产价值。阿斯特或许在坟墓里都在吃吃地笑!

1763 年阿斯特出生于德国沃尔多夫(Waldorf)的一个屠夫家庭。他从来不会认真对待公众的喧嚣。他的行为固执、粗暴,这也是他敢于将这个引人注意的房地产交易进行到底的原因。一天,一位律师告诉阿斯特,50 年前向州里购买农场的 700 个家庭并不是合法地拥有纽约普特南郡(Putnam County)的五

万多英亩土地。土地是从罗杰·莫理斯(Roger Morris)那里非法没收的。阿斯特立即用大约 10 万美金收买了莫理斯的继承人,然后通知 700 个农民他们正在非法侵占他的财产。摸不清头脑的农民向政府申诉,开始政府拒绝了阿斯特要求,但是在冗长的官司之后,阿斯特于 1827 年获得了政府赔偿的 50 万美金。

阿斯特一直保持着冷酷无情的声誉,“这个纽约地主”取消了抵押品赎回权,并且总在经济低潮期时,以相当于财产价值的一小部分的价格买进抵押物。即使在临终之前,他还在关心收租金的问题。例如,阿斯特过问一个特别佃户的租金时,他的代理人回答,由于灾难租金收不上来。这时阿斯特尖叫道:“不,不,我告诉你她能支付;并且她会支付!”当代理人把这个事情告诉阿斯特儿子时,他儿子不情愿地向代理人交出给他父亲的“租金”。阿斯特挥动着钱,脸上露出了笑容,用浓重的德国口音说道:“看,我告诉你她会交的!”

他身高五英尺九英寸,前额四方,披着长长的银发,20 岁时,阿斯特带着七支要卖的长笛,说着不流利的英语来到了美国。把长笛卖出之后,他结婚了,并且通过皮草生意赚了一笔小钱。为了获得美国皮草行业的专营权和真正的垄断,他收买了政府雇员和政客。他把一系列表面上不相关的生意结合并形成垄断,并在 1808 年,成立了一个控股公司“美国皮草公司”(American Fur Company)。他接着给华尔街上了一课,关于股票“掺水”和欺骗雇员的课。他成立了一个相对不重要的子公司,将一些股票分配给几个合伙人和员工,以便提高他们对公司的兴趣——将他们的用途最大化,这家公司最终解散了。在根据人的价值来用人方面他有诀窍,这个诀窍伴随他一生。

在皮草行业中,阿斯特让交易具有了艺术形式。这很简单。为了廉价购买皮毛,他让他的商人在交易前把土著(他的主要供应商)灌醉。为了控制他的商人,他支付很低的薪水——不是用钱,而是用在阿斯特的商店里标价过高的商品。为了应对政治家和法律监管者,他手头有一个顶尖的律师队伍。当这些都没有问题了之后,他向海外运输毛皮,精明地提高利润——在海外销售可获取五倍的利润。自然,阿斯特不会看着空船穿过大西洋,而是发起了同中国的运输和贸易。

他在股票和银行方面的行为更稳重。阿斯特一直忠实于美国经济,好几年都买州和联邦政府的证券。1812 年战争期间,他和斯蒂芬·吉拉德联合起来借给政府数百万美元。他们大量购买价格在 80 到 82 美分的面值为 1 美元的债券,并且用价值为面值一半的银行票据来支付。四年之后,他帮助安排了俄亥俄州运河贷款而且大规模投资于纽约、宾夕法尼亚州和马萨诸塞州州债券。阿斯特还投资美国第一和第二银行,并在 1816 年成了纽约分行的行长。后来,他在银行做投机,但努力保持低调。

阿斯特晚年多病,时常卧床不起,而且经受了瘫痪和严重失眠的痛苦。从 1831 到他 85 岁去世,他的儿子兼合伙人威廉·B·阿斯特(William B. Astor)接管了他的财产,继续他的事业。很具讽刺意味的是,以阿斯特名字命名、大家推测会接管生意的小约翰·雅各布(John Jacob, Jr.)生来就是弱智。

公平地讲,阿斯特在原始社会做着粗暴的事情,但他没有违法或者不服从惯例。19 世纪早期,他做的事情是帮助建立惯例,这些惯例一直到 20 世纪早期都在统治着华尔街。之所以有谴责阿斯特的故事,很可能是因为阿斯特在 1848 年开始揭发丑闻的时候去世,还因为他是那个时代,那个粗野的、没有规则的社会里最富有、最成功的人。



Cornelius Vanderbilt

科尼利厄斯·范德比尔特

凌驾于法律之上

A MAN ABOVE THE LAW

科尼利厄斯·范德比尔特随心所欲。当他妻子拒绝把家从斯特腾岛搬到曼哈顿时，马上被送往精神病院，直到改变主意为止。几个月后，她顺从地来到新家。在晚年，他通宵打牌并喜欢冥思。有人把他的古怪行为归因于他的年纪——1877年去世的时候他83岁——但他妻子知道他只是做自己想做的事情。

他身体笨重，两眼炯炯有神，双颊粉红，范德比尔特不是老笨蛋——事实上，正好相反，他聪明，有抱负，他是一位认为总有解决办法的积极能干的人。“这位船队队长”通过彻底的坚持建立起自己的财富，首先是航海运输，然后他70岁的时候，转到铁路。范德比尔特时刻准备战斗，不让任何人阻碍自己的路，每天天刚破晓就醒来，用三个蛋黄、一块羊排、加12块糖的茶为自己加“燃料”，然后计划当天的工作。股票“掺水”、贿赂、股票囤积，只要是好理由，这些都是让他疯狂的办法。“天哪，根据纽约的法律，你认为你不能经营铁路，

是吗？”

这位船长教金融界如何囤积股票，这在如今是违法的。但是在当时，还没有问题。1863年，当这位船长最初开始购买铁路股票时，他简直是被嘲笑着离开了华尔街。人们看到对铁路一无所知的年老的航运富豪完成了这件事——他正在把萧条的哈莱姆河（Harlem River）与哈德孙河（Hudson River）航线全部买下来！“让他们笑吧”，范德比尔特吼道——他从来不会斥责公众舆论。接下来他着手获取他想要的东西，通过行贿从曼哈顿政客那里获得了将哈德孙河和哈莱姆航线连接起来的特许权。

结果，股价飞速上涨，吸引了丹尼尔·朱和本市的政治家。贪婪的朱和他腐败的密友卖空哈德孙，然后准备重新谈判特许权，而老船长竭尽所能买进。当路面电车特许权被取消的时候，股票下跌了，朱的团体在75的时候进一步卖空——但是，当他们试图买回股票时，他们发现范德比尔特已经囤积了！哈德孙上涨到179，范德比尔特以最高价出售，这个团体损失了100万美元，朱损失了400万美元才摆脱困境。

华尔街还在嘲笑他——但是在1864年之前！在州立立法者考虑允许他的哈莱姆—哈德孙合并法案时，他们收取了贿赂。接着，嗅到了赚快钱的气息，他们拜访朱，让朱打头儿以150元的价格卖空哈莱姆。法案没有通过，这使得哈莱姆股价垂直下跌，朱的团体只好等到50元的时候才能买回卖空的股票。同时，随着股价的下跌，范德比尔特不停地买进，直到他认购了比实际存在的还多27000股的股份，他再次囤积了哈莱姆的股票。

老船长向挫败的朱敲警钟，“绝不要买任何你不想买的东西，也不要卖你没有的！”这次，股票涨到了285，卖空的人心惊胆战，但是船长不满意。他冷酷地喊道：“涨到1000吧，这种智力游戏会经常发生的。”但是，由于整个股票市场的恐慌，以及受船长囤积股票的明显惊吓，这个老傻瓜在285的时候出手了。

范德比尔特买进破产的铁路并获利。他用钢代替了旧铁轨，建造了纽约壮观的中央车站——因为它们对生意是有好处的，可以创造收益。他声称“我是铁路的朋友”，他也同样是股票“掺水”方案的朋友。例如，纽约中央铁路为

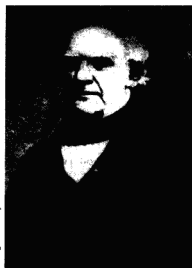
范德比尔特家族所有的几年间,被“掺水”两次,达 2300 万美元。第一次是他午夜在一个被分离的地下室里制造出了假的新股份。“在做完之前,我绝不告诉别人我在做什么。”因此,当他的铁路最后盈利的时候,你才确定公众也在盈利。当他应新创造的“掺水”股票的要求提高股息时,运输费用被抬到了天价,修理延期,而且员工薪水也削减。

五十多年来,船长一直保持着冷酷无情的方式,曾经,在早期他还在从事船运业的时候,乘着豪华的特制游艇进行了一次稀有的度假,他回来后发现他的合伙人已经将他逐出公司。范德比尔特特有的反应是什么呢?“我不会控告你,因为法律太慢了。我会毁掉你!”他的态度至少在 12 个孩子中的一个身上留了下来。威廉·亨利·范德比尔特(William Henry Vanderbilt),他的儿子兼四分之三财产的继承人,据说他和父亲一样经常辱骂民众,有一次尖叫道,“让民众去死!”而且这种情况经常会发生。

船长的苛刻、有时非法的行为遭到了报应,这当然不会让他烦恼。他是一个认为自己能够代替法律的自负的人,“法律,我做事关法律什么事?难道我没有权力做?”范德比尔特仅仅得到了他想要的东西——1 亿多美元——但是,除此之外,他生活在地狱中。他晚年仅有的乐趣是尽可能绕着房间追求年轻女佣,大叫着将热水瓶扔向医生。尽管他很富有,但却是一流反复无常的脏老头。他精力充沛的年轻时代让位于满身的疾病——他的肾、肠、肝脏和胃全部衰竭了。他曾经告诉一位医生——我打赌那位医生不会同情他,“如果地狱里所有的魔鬼都和我做交易,我也不会再遭受更多的痛苦。”

范德比尔特一生中有个隐藏的信息。就像他说的,市场比法律更有力。虽然如今不如在范德比尔特的时代那么真实,但它仍然正确。不像其他类型的犯罪,有经济实力,为了自己的利益而游走于法律边缘的人,几乎不会因为法律的制裁而回到最初的状况或变得更糟。例如,在整个 20 世纪 80 年代的内部交易审判中,令人惊异的是,判决那么轻,判定有罪的人中大多数最后都变得很富有。大部分的美国穷人都有充分的理由认为这些现代的船长们为他们自己创造的利益远远大于他们受到教训。他们在坟墓中微笑。船长可能只是在嘀咕“我能做的事情还没做——甚至我做过的事情还没做完”。

George Peabody



乔治·皮博迪

融资和金融家的探测器

A FINDER OF FINANCING AND FINANCIERS

摩根之前有皮博迪。乔治·皮博迪,开始是巴尔的摩的杂货商,1835年离开了出生地美国,后来成为英国最有影响力的商业投资银行家之一,努力工作、奉献和积极地把握机会使他在欧洲和美国获得了一流的声誉。1869年去世前,他积累了一千多万美元的财富,留下了最终导致全能的摩根财团产生的帝国。

皮博迪从商人向商业银行家的转变是野心勃勃的,但在当时大家都这样。许多银行家的生意是作为商业生意的副产品发展起来的。例如,为船的海外航行融资并且销售自己的货物。皮博迪有良好的信用、资本,具备全球商业和金融公司方面的知识——好几年来,他在杂货公司一直跟他们做生意。他经常在银行业务方面帮朋友的忙,包括在伦敦销售一个美国朋友留给他的股票,管理别人的投资以及为旅行者签署信用证。他得到大家信任——以致对于他各个国家的朋友来讲,他的名字就是信用的源泉。

认真、稳重、真诚的皮博迪开始用美国证券逐步构筑自己的公司，他在伦敦市场上把这些证券卖掉，正是在伦敦市场，他逐步以美国证券方面的专家而闻名。作为一个美国人，他象征着安全、诚实和稳定，而且这也反映在他的商业活动上。在周期性的对美国的信心衰退期间，皮博迪自己“买美国证券”，投资于美国银行，繁忙的运河公司、保险公司和铁路。在著名的 1837 年恐慌之后的 1837 年到 1843 年之间，他大规模地低价买入，在非常长而且深入的经济萧条后，当股票价值突升时，他赚取了大量财富。

皮博迪相信，长期看来，美国的投资意味着稳定的投资。因此，自然地，在承销债券且在伦敦市场上销售时，他是一个很令人信服的推销员——他真正地相信他的产品。为了将他的商业活动向前推进，皮博迪通过建立良好的英美商务关系来促销美国证券。无论美国人何时拜访，他都在最豪华的地方举行优雅的宴会，虽然他通常不喝酒，而且经常吃快餐。他因为宣传美国、美国人民以及美国的产品而感到快乐。

在他的职业生涯期间，皮博迪取得了巨大的成功，这不仅仅是由于他的推销术，而且也由于他的乐观。但是 1838 年，在发行 800 万美元的债券为马里兰的巴尔的摩和俄亥俄州铁路建设融资的情况下，只有乐观是完全不够的。皮博迪接受委托，成为发行这个债券的三个金融家之一，但是由于 1837 年恐慌后的美国金融状况恶劣，他度过了很艰难的一段时光。一向英国人提到美国政府，他就跑了！恐慌后的好几年美国都是跪着的，投资美国意味着不偿还贷款，不支付利息的风险更大。

坚持不懈的皮博迪超越前人地重复着他的“美国是好的投资选择”的演说，最后他将债券以低得令人不敢相信的价格倾销给了巴林兄弟——这本该让他感到高兴。但是事实并不是这样的。事实是马里兰(Maryland)鼓励他以任何价格销售让他感到不安。在 1841 年，当马里兰不履行偿还债券的责任时，他的不安得到了证实。

高高的个子，强壮的身材，清澈的蓝眼睛，染过的黑头发，皮博迪的个人生活同样不安定。他看起来是伦敦最有资格的学者，但他一生都保持单身。他 43 岁时，想要和一个 19 岁的美国人结婚，但是她未将婚礼进行到底——她

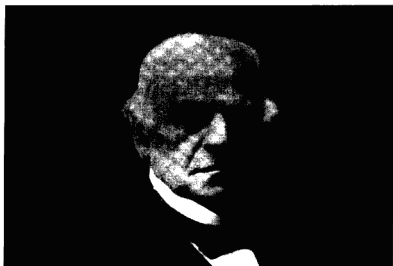
爱上了别人。被遗弃的皮博迪从此不再结婚，他保持着严格的工作时间表——每天 10 个小时，并且经常晚上和星期天也工作。直到 1853 年，他才停下来休息！他有一个长期的情妇，与她有个女儿，隐居在英国的布莱顿。按照某些人的标准，这要比结婚更好。

皮博迪在美国和在英国一样，有不朽的声誉。内战期间，联邦政府邀请他在英国为他们谈判一笔贷款，这里充满了联邦支持者——但是由于政治感情，他拒绝了。在人生的那个阶段，他有能力选择自己的生意。因此联邦政府自己寻找贷款，邀请伦敦资本家以 50 美分交换面值 1 美元债券的方式贷款 7500 万元。没有美国证券专家的支持而发放这笔贷款是不稳定的，两个伦敦人向皮博迪转述了这个主张，他说，他相信在一年之内，面值 1 元的债券能够用 25 分买到。

“为了证明我是真诚的，我保证卖给你 100 万美元的如今价值 25 美分、一年后价值面值的债券。”因此这两个人拒绝了联邦的生意，相信了他的话。十分肯定的是，“来年，联邦债券的价值比我预期的还要低很多。”皮博迪写道。他阻止了这些人的交易，收到了 6 万美元！

遭受痛风和风湿病的折磨，皮博迪允许自己从工作中喘息一下。在他生命的最后几年里，他去矿区疗养，去拜访朋友，去钓鲑鱼，除此之外，他把大部分的钱都捐赠出去。他以对他的两个国家的慷慨而闻名，向学校、图书馆、博物馆以及人民捐赠。马萨诸塞州的皮博迪，以前叫南丹佛尔（South Danvers），为了纪念他的出生和捐赠而改成他的名字。

除了巨额捐赠外，皮博迪由于给朱尼厄斯·斯宾塞·摩根（J.P. 摩根的父亲）提供了在投资银行领域的起点，而在华尔街闻名。作为一个有个性的，并且有点幻想的伟大法官，皮博迪在 1854 年选择摩根作为他的合伙人，这让皮博迪可以从公司中退下来。在合伙人中，他寻找的是让他自己成功的品质：真诚，偶而大胆，谨慎和精明的头脑。但是皮博迪的表现不仅仅推进了摩根领袖的长远发展，他还带给我们非常需要的欧洲货币，大致上，没有这些货币，我们就不会在 19 世纪发展起来后让我们向工业化方向发展的基础设施。工业跟随着金融发展起来，大家跟随着皮博迪。



Junius Spencer Morgan

朱尼厄斯·斯宾塞·摩根

最后的现代操盘手

THE LAST OF THE MODERN MANIPULATORS

朱尼厄斯·摩根是首位因为他唯一的儿子 J.P. 摩根所具备的品质——真诚、信任、胜任和力量——而用摩根来给公司命名的人。六英尺高，强健的体格，坦率又可信赖。19 世纪 60 年代，摩根向伦敦银行业发起挑战，并且最后超越了它们，成为伦敦最重要的美国银行家。当他去世的时候，他给儿子留下了全球化的遗产和他老式的商业道德规范——在此基础上，建立著名的摩根财团的公司。

1813 年，摩根出生并成为富有的地主—投资者家庭唯一的儿子，摩根在康涅狄格州的西斯普林菲尔德(West Springfield)长大，接受了良好的教育，被他父亲健全的投资环境包围着。他对成功并不陌生。为了进一步往上爬，他努力工作，首先在华尔街的一家银行实习了 5 年。20 岁时，他成为凯特汉姆-摩根公司(Ketchum, Morgan & Company)的合伙人之一。但是，当得知他的合伙人是一个从事阴暗交易的肆无忌惮的投机者时，摩根立刻离开了合伙

企业,并开始走上了正确的商业轨道,在新英格兰定居,结婚,组成一个有一个儿子、两个女儿的家庭(儿子当然是 J.P. 摩根)。

通过建立国家第一个的杂货批发和进口公司——詹姆士-毕比公司 (James M. Beebe & Company, 在 1851 年,变成了 J.M. Beebe, Morgan 公司), 摩根走到了顶峰。那段时间,由于进口必需资金,所以进口和金融之间的关系很密切。他以真诚、坚定、公平而闻名,在美国的金融领域很顺利地突出出来,资助了波士顿同欧洲和亚洲间众多的远洋贸易。但当在伦敦与备受尊敬的伦敦商业银行公司,皮博迪公司的乔治·皮博迪讨论他公司的信用账户时,皮博迪给了他一个无法拒绝的价格之后,摩根用大时代的美国梦进行了交换。

摩根开始是一个杂货进口商,皮博迪擅长证券承销以及在海外销售美国证券。但是他正准备退休,需要一个他可以信赖的接班人。虽然皮博迪很挑剔,但他看上了摩根的干劲,要跟随他雄心勃勃的脚步,需要野心和奉献。与此同时,摩根看到了增加他已有的巨额财富的机会,将英国资本和新英格兰的需求联系起来的机会。因此,他投身于这个机会,在 38 岁时,拖家带口向海外发展,来到了一个新的世界。

摩根很快掌握了一般的商业银行家的生意——为全球不断扩大的贸易业务提供信用,交易货物,运输金块,兑换通货以及为进出口商融资。1857 年恐慌袭击美国时,摩根准备采取行动。由于皮博迪公司和美国证券有紧密的联系,恐慌已经耗尽了公司的银行存款,美国债权人无法支付他们该支付给皮博迪公司的钱——公司要用这钱去偿还自己的债务。摩根通过为公司谈判向英国银行申请到一笔贷款解决了这个问题——如此有名、得到女王支持的一笔贷款。

感觉摩根很熟练了,皮博迪逐步退出了公司,摩根开始大显身手(一旦皮博迪完全退休,他就把公司重命名为 J.S. 摩根公司)。虽然他继续从事一般的贸易——香料、茶、咖啡、小麦、面粉、糖以及其他类似的东西——他注意到公司最重要的生意是美国铁路。铁路建设是如此昂贵以至于美国不得不依赖欧洲资本——这正合摩根之意。

皮博迪一直都涉猎铁路以及铁路材料,例如钢铁,但是摩根知道美国正

开始依赖于蔓延的铁路网络。他奋不顾身地投入铁路融资中,仔细地计算风险(他的商标)。例如,当伊利湖信用空前低的时候,他同人协商以销售伊利湖铁路发行的400万美元的债券,使它成为伦敦最大的美国铁路献礼之一,并且最有利可图。到19世纪50年代,他的客户包括了大多数的主要线路:纽约中央线路、伊利诺州中央线路以及巴尔的摩和俄亥俄州线路。

同时,朱尼厄斯唯一的儿子J.P.摩根成年了,正在华尔街寻找自己的位置。但是他父亲,即使是在欧洲,仍然通过信件对儿子的人生产生了巨大影响。1857—1890年之间,这两个人来来往往传递的冗长的信件(常常达十几页),包含了他们最私密的想法。朱尼厄斯将儿子的信放在按年编录的、用皮革包边的卷里,锁起来,放在图书馆的架子上。

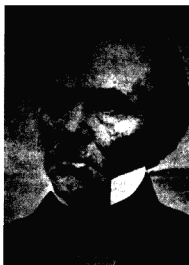
在一封典型的信中,朱尼厄斯给他年轻的儿子写道,“我想让你的思想沉静到生意的常规情形。我不希望它因外界的任何事物而兴奋,我建议你下定决心绝不投机买股票。”但是那些慈爱的忠告确实无法为这些信的破坏提供正当理由——你只能想象一下年轻的儿子一定给父亲写了什么!在某个地方,J.P.摩根是皮博迪的秘密代理人,续订杂志,同时为伊利诺州中央铁路来协商贷款,在他的信中充满着他自己对政治和经济发展,或许是一些企业家的看法。你只能听到J.P.摩根向他父亲讲述的他对于华尔街的希望,以及朱尼厄斯同意的答复!尤其对历史学家来说,不幸的是当他父亲去世的时候,J.P.摩根抓起这些装满信件的卷册,一个一个地扔到了燃烧的壁炉中去。

1870年,由于在佛朗哥—普鲁士战争(Franco-Prussian War)之后发生著名的法国贷款,朱尼厄斯变成了国际金融领域真正的力量。他组织了辛迪加——当辛迪加刚刚出现时——组织了五千万美元的贷款,在当时其他人是不会这样做的。“这不是冒险”,他稍后告诉《纽约论坛报》(*New York Tribune*),“我认为这是安全的操作。”他以低利率、高佣金提供了这笔贷款,一周之内,欧洲投资者纷纷要求投资。

然而,在第二年,当普鲁士威胁贷款破坏和平时,摩根被迫以很大的折扣买回大量的债券。因此在1873年,当战败的法国按面值赎回所有的债券时,摩根赚了一大笔钱。通过佣金和以折扣价买入债券再转售,他的公司总共获

得了账面 15% 的收益。除了利润之外,这笔贷款将摩根推上了私有国际银行家的上层。

摩根——在意大利边界,从马车上掉下来后,于 1890 年去世——一定会由于为摩根财团奠定的基础而被人们记住的同时,在美国最需要的时候,他对欧洲资本流入美国也具有重要意义。在铁路大发展的初期,摩根为这笔大生意融资。如果没有欧洲的帮助,美国的金融家是不可能做到的。如果铁路发展大大减速,反过来会让美国的工业化进程减速,这样 J.P. 摩根只能在他庞大的华尔街桌子上无聊地抚弄拇指了!



Daniel Drew

丹尼尔·朱

一无所有对他都太多了

MUCH "TO DREW" ABOUT NOTHING

周末的友谊是没问题的,但当周一来临的时候,友谊就荡然无存了。丹尼尔·朱就是这样的。他不会提起朋友——当他提起的时候,就是他出卖他们的时候。这个卑鄙的恶棍是一只华尔街恶虎,既有力又咬人。但是,正如大家所说,“种瓜得瓜、种豆得豆”,这正是在丹尼尔大叔身上发生的故事。

朱是市场上第一个冒险投资于内部企业的主要投机者。不仅仅作为投机者买卖股票,他是第一个我们现在会看做接管艺术家的人,以股票市场作为获得企业控制利益的一种途径,然后深入企业,改变其命运。

没受过教育并狂热于宗教的朱投机于铁路,最有名的就是通过欺骗和勇敢的本能操作伊利湖铁路。“在我几乎还不懂之前,就成了百万富翁。”一般在需要的时候,朱印制并出售了公司股票;当他嗅到金钱的气息时就扰乱市场秩序;在绝望的时候,则使用欺骗的手段。他是一个真正无情的人,垂涎于他令人羡慕的内部人位置。具有讽刺意味的是,如此信奉宗教的人能够如此不

诚实。他甚至伪造假冒的购买指令，在一家投机者经常来的餐馆里，在午餐期间，将其掉在地上，留在身后；一旦众人跟随他开始购买——由于他知道他们会买进——他就卖掉所有手头的股票！

每当朱由于“内幕消息”被追捧时——这种情况经常发生，他最后会变得温和，给出错误的消息并且要接受者发誓保密。消息总是和朱自己的计划完全相反。当然，一旦追随者根据朱的指示买卖，他就一直喋喋不休，这使得形形色色、非常贪婪的操盘手会跟风上。等待中的朱，会用巨大的伪装好的指令欺骗其中的大多数人。这些指令就像剪刀剪纸一样，剪碎了价格，给自己赚一些利润，或许还有一些有用的教训。可能是朱激发了下面的话：

“股票市场是一个有经验的人获得金钱、有钱的人获得经验的地方。”

1812 年的老兵的战争中，1813 年朱作为“赶牛者”发现了华尔街的策略。当时他 16 岁，通过向纽约农场主——当地的卡梅尔——花言巧语得到了牛。因为他几乎没有钱真正地买牛，所以他是用赊账的方式买的，而且从未真正付钱。当他赶着牛到曼哈顿屠宰时，他偶然发现了“股票掺水”的好处——给他的牛喂盐，然后在称重前给口渴的牛灌水。

当像亨利·阿斯特(Henry Astor)一样的屠夫察觉他的骗局时，朱转向了汽船，1834 年朱买了一个破旧的船，获得了一条汽船航线。当朱在哈德孙航线征收吓死人的费用，强迫汽船巨头科尼利厄斯·范德比尔特以相当大的金额买他的航线时，范德比尔特称朱是讨厌的人。1845 年，他成立了朱-罗宾逊公司(Drew, Robinson & Co)，在 1857 年的恐慌前，加入卖空买多的行列中。

1857 年，他 60 岁时，他的公司已经成立 12 年了。朱不是童子鸡，而他的欺骗和贪婪的手段是成熟的，对市场有很大的损害。因此，《圣经》培养出的朱解散了公司，开始独自操作。1857 年，他一个人攫取了财务状况恶化的伊利湖的控制权——他说“轻快地”，控制了伊利湖的董事会，朱很容易地操纵了公司的股票，不管何时只要卖空，他就印制一批新的股票。只要他喜欢，他有一个完整的国库可以利用！九年之后，朱遇见了年轻的市场操盘手，吉姆·菲斯克和杰伊·高尔德，他的终极对手。由于喜欢他们，朱作为老师，不知不觉地让他们参与自己的计划，教他们奸诈的方法。

1866—1868 年期间，朱和他的两个伙伴组成的军队发动了伊利湖战争，运用全部力量对抗他们的仇敌范德比尔特，范德比尔特愚蠢地开始了战争。起先，范德比尔特大量购买伊利湖股票，希望能垄断曼哈顿铁路——正当他认为获得了控制权时，朱突然发动卖空行动。朱向伊利湖借出 350 万美元，收到了 28000 股未发行的股份和 300 万美元的可转换公司债券，然后投进市场，范德比尔特是典型的买多者，于是大量买入，但是他不知道的是他正在买被朱掺水的股票，正像以前牛的骗局一样。

朱愉快地高唱，“销售不属于自己的东西的人，必定要把它买回来或者进监狱！”默默地印股票远比卖空容易。感觉到这是一个骗局后，被范德比尔特贿赂的很满意的“私人”法官发布了一个禁令，禁止伊利湖的董事会发行更多的股票。最后，是高尔德通过贿赂的方法处理了这个禁令。高尔德接下来迷上了印刷机，又在市场上倾销了 10 万股的股份。

范德比尔特愤怒了，很快朱、高尔德和菲斯克面临被逮捕的命运，范德比尔特的法官又一次帮助他们。为了逃脱逮捕，他们“越过边界”到了泽西市。但是在一个月之后，当时 71 岁的朱感到思念家乡。当他收到了范德比尔特的写着“朱，我厌烦了所有这些该死的事情，我们谈谈吧”的私人短信时，他产生了兴趣。因此，当菲斯克在酒店和他的情妇调情，高尔德试图通过贿赂的方式撤销逮捕证时，朱秘密地乘渡船回到范德比尔特的住处稳定情形。范德比尔特和朱达成了一笔交易，偿还失败者在伊利湖国库的损失——范德比尔特真的不关心钱来自哪儿。但是高尔德和菲斯克发现了这笔交易，他们愤怒了，决定兑现范德比尔特-朱的交易——但将朱逐出伊利湖。在一个背信弃义的股票掺水卖空事件中，推动伊利湖的股价低于朱的边际赎回价格，并把钱抽出来，迫使朱独自承受损失，他们成功地从朱那里获取了他们合法但无理的要求，他们让朱讽刺地尝到了自己药的味道。

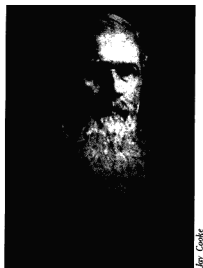
但是朱并不是一文不名，他仍然有大约 1300 万美元，而且他仍然是一个股票操盘手。被剥夺了会下金蛋的鹅，随着他的邪恶个性的暴露，他唤起了他的同伴华尔街内部人员的相互怀疑。有一次，朱充分利用怀疑的优势，让一个过去的同事制造了大跌的行情。在自己大量出售的时候，他向这个容易受骗

的人散布消息,伊利湖的熊市即将到来,在这个人怀疑朱的计划时——尽管朱不承认——他将朱和自己锁在朱的办公室里,看看当朱不出手的时候,是否市场仍旧供应伊利湖的股票。凭着自己一贯的生存能力,朱让这个充满怀疑的受骗者出乎意料。假装由于名誉受到伤害,朱开始和这个人进行激烈的争论,并用力拍桌子。这人几乎不知道,朱每拍一次都是在告诉他的经纪人卖掉 1000 股的伊利湖股份。

被华尔街抛弃后,朱迅速衰落。高尔德和菲斯克假装和他重归于好,又将他卷入一次伊利湖卖空运动中,诱惑朱大量卖空。但在最后一刻他们大量买入,让他产生了七万股的漏洞,朱损失了 1500 万美元。当他祈求怜悯时,他们笑了!他操作慢了且不太熟练了,这位 76 岁的以前的牛骗子在 1873 年恐慌中的铁路投机中失去了一切。虽然这次恐慌是历史上让美国经济的衰退最厉害且持续时间最长的,要是年轻的话,朱用快速的步伐和欺骗无疑很可能会规避它。76 岁的他太慢了。在申请破产时,记录显示他有超过 100 万美元的债务和不到 500 美元的资产。作为华尔街的失败者和故乡的怪人,他度过了 82 岁的余生。回到了普特南郡,60 年前他在那里欺骗了许多牧牛人,衰老的农民们,其中一个一百多岁了,捏着他,要求他偿还旧债。朱由于罪过变得神出鬼没,死时已经被遗忘,甚至没有报纸提到他去世的消息。

丹尼尔·朱在许多方面都是悲哀的。他的妻子和儿子对他来说似乎很不重要。他未曾与任何人建立友谊,也没有什么社交兴趣,而且在一个少有的慈善事业中,在创建朱学院(现在是朱大学)时,他逃避了对这个学院的财务承诺。如果他像吉姆·菲斯克一样善于玩弄女性,或者如果死时很富有,他会很容易被轻视。但是,他收到的同情更多一些。

他的人生教训是什么?有很多——一些是小时候妈妈就教给你的简单教训——他的错误的教训。接受良好的教育,要遵守规则——他没有。领先时就退出,不要在游戏中待太长时间——他没有。没有建立持久关系的人不会建立很多。妈妈没有告诉你,因为她可能从未想过,骗子最终也会被骗,老骗子迟早会受骗上当。



杰伊·库克

只管自己的事情

STICK TO YOUR KNITTING

在费城码头的一个阴暗潮湿的办公室里——闷热的天气，老鼠到处跑——流动着为美国内战融资的数百万美元。这是政府财务代理人杰伊·库克公司，战时美国最受尊重的银行的办公室，其创立者帮助塑造了现代银行体系的模型。作为一名热情的爱国者以及对美国经济的信任者，杰伊·库克创造性地发行了战争债券，并为债券发行做宣传，挨家挨户地将债券卖给小投资者。以“金融大亨”而闻名，库克是一个魅力非凡、富有想象力的银行家，他用创新的方式推动了我们经济的发展。

在那个动荡的时代——林肯当选总统，南北局势非常紧张——1861年，39岁时，库克开办了自己的公司。他足智多谋，专心、自信，有胆量，成为战争债券的主要发行者——有个认识财政部部长萨蒙·P·蔡斯的哥哥兼合伙人是没有坏处的！一直很介意财政部的奖励，库克拒绝了投机政府供应的有利可图的建议。相反，他专注于自己的事情，炫耀着自己的革命性的分配方法。通过

在联盟里的几乎每个州间分配债券,克服了宾夕法尼亚州声名狼藉的信用障碍,为其获得了 300 万美元的贷款。因此,在 1863 年内战爆发时,杰伊·库克公司独自被授予了蔡斯金融企业奖——这是对他极度专注的奖赏。

库克为美国政府创造了奇迹,向似乎无限的普通大众市场销售了数百万的战争债券,这些人以前从来没有听说过债券和股票。他通过呼吁市民的爱國精神,使用很不正统的方法,首次巧妙地逐渐把华尔街带到了美国中产阶级的门口。他大约 5 亿美元的债券发行(由华尔街主要财团的辛迪加担保)的最宏伟的方案,由 2500 个在全国挨家挨户地访问、亲自请求投资者参加的游说者组成。在另外一个例子中,库克也是一位有魅力的演说者,在 1800 多份报纸中做广告,促销债券。他让人吃惊的足智多谋并且总是很乐观。到 1864 年,有六十多万人拥有战争债券,所有的战争债券都由他的公司经手!一年之后,在战争结束时,库克又卖了 6 亿元的债券——其他的银行家望尘莫及。媒体将其尊称为“国家的救助者”。

库克 1821 年出生,是一位俄亥俄州律师及国会议员的儿子,他非常爱国,以做生意真诚而出名。作为一名美国圣公会教徒及共和党党员,他做生意公开、公正、公平(这在当时是不寻常的),培养了清白而威严的公众形象。他于 1844 年结婚,共生了四个小孩,其中产生了一个部长和一个银行家,小杰伊(库克的孙子,杰伊三世,也是一位众所周知的投资银行家)。大家不太知道的是,库克 14 岁时上班,是提供统一货币的国家银行的热情倡导者。作为一名银行法颁布前的“假冒员工”,库克记得共同造假的日子以及时常发生的银行破产。因此,自然地,他支持 1863 年颁布的国家银行法案,这个法案帮助组建了许多第一批国家银行。

但是,战时的显著成功使库克失去了专注力,顺应了时代发展——这是他最大的错误。减少了对政府——他的长处真正所在——的热情,他深入研究铁路,尤其是 1869 年要建的横贯大陆的北太平洋铁路。通过纽约和伦敦办事处,用购买报纸和记者等大肆宣传的方式来促销,他在海外为这条线路发行了 1 亿美元的债券。他对铁路陷得越深,对自己的长处——政府融资专注得就越少,因此,当发现这条铁路不可能建造时,库克清醒过来,看到大多数

的政府再融资业务都被摩根-佐格索(Morgan-Drexel)卷走了,大多数的与北太平洋捆绑在一起的钱也飞了。

库克的资金很快减少了,这导致杰伊·库克公司在 1873 年恐慌初期就破产了。这个公司的破产像雷电一样打击了华尔街,使摩根在接下来的几十年里掌握了领导权。曾经辉煌的国家救助者分解了,最终走向了经营小规模风险投资,直到 1905 年去世。发生了什么事?这么多年的成功后,库克是如何走向破产的?我们从库克的经历可以学到三个简单的小教训——不要在持续成功后动摇注意力;不要随波逐流;绝不要将所有鸡蛋放到一个篮子里。不是非常难的教训,而是非常重要的教训。

库克是第一个使大规模承销成为可能的人,他冒险进入了新领域,在他承担经营铁路时,将他的专长——政府融资——变成摩根攻击的对象。他是一位金融家兼促销员,但绝不是一位管理者——因此,为什么要在 48 岁时设法成为管理者呢?然后,他忽视多元化!如果库克把饭票赌在新事物上还不是太笨,那么再进一步,他将一切都赌在一件事上就是太笨了。他把所有的资金都投入北太平洋,当这条线失败时,他栽了大跟斗。

最糟糕的是,库克在环绕横贯大陆的竞赛的刺激和花言巧语中失去了理智。库克的想象力胜过了自己,通过向自己以及培养了好几年的公司妥协,他被自己的促销捕获了!他失去了专注,走在钢丝上,孤注一掷——最终失败了。或许,如果他没有忽视自己最初的能产金蛋的鹅,那么,是他而不会是摩根,在华尔街保留自己卓越的名字。现在,库克只是一个被遗忘了很久的要学习的教训。

第2章

记者和作家

JOURNALISTS AND AUTHORS

华尔街的信息流：报纸、杂志和书

想象一下不能够拿起《华尔街日报》(*Wall Street Journal*, *WSJ*)查看实时的股票价格,或甚至不能够参考《福布斯》(*Forbes*)和《巴伦周刊》(*Barron's*)的商业新闻!这是很难理解的,但在华尔街早期的时候,正是这种情形。无论你是市场内的人,还是好奇的局外人,信息总是很缺乏的并且很难得到,而且即使得到一些,也可能是错误的。直到19世纪90年代后期,金融信息的首创——《华尔街日报》的创建,鼓舞了一批在未来的时代中,解释、分析、描述以及推动股票市场发展的期刊和图书。华尔街变得更实际了。没有好的信息流,就不能够拥有包括各种各样的投资和投资者的广阔的金融市场。

通过雇用华尔街巡视找题材的记者、创作故事的作家以及将故事传递给等着利用这些消息而有所行动的人们,金融新闻和信息公司才变得可以利用。显而易见,如果你像现在的很多专业投资者一样,位于紧挨着华尔街的地理位置,这是没有帮助的。遍布美国 and 全球分散的职业投资者活动,只有通过由记者和作者创造的强大的信息流才能实现。许多金融媒体之父在金融新闻业做出巨大的贡献。在出版《华尔街日报》之前,查尔斯·道(Charles Dow)和埃迪·琼斯(Eddie Jones)就在华尔街提供类似的服务。

随着《华尔街日报》的出现,很快金融解释和分析就随之而来。最初,它包含了敏感的、容易理解的揭发丑闻的文章,公众由于没有其他可信的、客观的作品做相反的报道,所以这些作品被相信并且广泛阅读。一个经典的例子是,投机者转行的作家,托马斯·劳森(Thomas Lawson)在股市上惨败之后,写了大量关于公司弊端的解释。他的华尔街解释是带有失败者的偏见的,但至少他提供了有趣的知识,让人们去思考。

可以与当今的小报故事比较的是,当更可靠的权威人士对金融世界的观点遍布《福布斯》时,劳森的新闻业商标很快过时了。1917年,B.C.福布斯(B.C. Forbes)开办了我所喜爱的杂志,成为最先将金融作品合法化、人格化的杂志。20世纪20年代,埃德文·拉斐尔(Edwin Lefevre)在《星期六晚邮报》(Saturday Evening Post)中跟随了他。但是不像福布斯,他不是出版商或者作家,他坚持为别人艰苦地写文章,而且几乎每一个流行的报刊都至少有一篇拉斐尔的文章。为什么?因为他将华尔街人性化了,给了它细节、感情和人性。他使华尔街对于大众来说足够迷人,可以享受。

解释性文字向克拉伦斯·沃克·巴伦(Clarence W. Barron)的新闻和分析共同前进。接着,阿诺德·本哈德(Arnold Bernhard)给我们提供了以单只股票的快速概览和分析为特色的《价值线投资概况》(Value line Investment Survey)。现在,你可以在《华尔街日报》中读到整个世界,得到交易员对巴伦的观点,通过《福布斯》和拉斐尔将其解释及人性化,甚至于由本哈德对单个股票保持实时更新——这是50年的所有演变。20世纪30年代,本·格雷厄姆(Ben Graham)在《证券分析》(Security Analysis)一书中倡导投资分析。世界从未是一样的。突然间,投资分析变成了一个普遍接受的知识体系。格雷厄姆带来了投资分析,就像疾病的微生物理论带来了药一样——没有人会从根本上反对内聚和中央核心,很难找到一个没读过格雷厄姆的专业投资者。是的,格雷厄姆是哥伦比亚的一位教师,无疑在那里有重要的影响,但是他的作品永远改变了金融世界。

作为美林证券的“让市井街巷获得华尔街支持”计划的一部分,路易斯·安吉尔(Louis Engel)写了《股票指南》(How to Buy Stocks)一书,这本书的印刷量要比曾经的任何其他股市指南大很多——或许是由于尽可能地将其他所有的股票指南放到了一起。安吉尔教新手如何开始。

正当我写这本书——我的第三本书时,以及从1984年以来,写了100多篇福布斯专栏之后,我收到了国家另一头的一位读者的来信——有时是一些职位显赫的读者——曾经提醒我,笔具有多么令人惊异的力量。我不是这部分中任何人的一部分,而是我的作品已经影响了金融世界。我写的书一直被包括在注册金融分析师(CFA)课程里——我的作品也首次将股价营收比(price sales ratios)引入金融世界。我的作品中的文字或段落几乎没有再版的,也几乎没有被我认为绝不会打断读我思想的原始资料引用的。我的作品在我来之前,金融结构就已经恰当界定的金融世界里是不够精致的。如果我对现存的结构有一些小的影响的话,那么,想象一下金融先驱们在开拓处女地时挥动的笔的力量吧。他们提供的信息指导和教育指导,在一些情况下,顺着华尔街的演变而流动。在其他情况下,成为过去以及现在的样子。



查尔斯·道

他的名字说明了一切

HIS LAST NAME SAYS IT ALL.

查尔斯·道由于两个非常重要的原因，成为华尔街最重要的传奇人物之一——他创造了我们的金融圣经《华尔街日报》(WSJ)，以及我们的第一个市场气压计——道琼斯指数。他也是技术分析之父。具有讽刺意味的是，由于我们现在谈论股市的革命性的方式而享有声誉的前几年，道的成就是相对不引人注意的，1902年他在51岁时静静地在布鲁克林公寓中去世。

可以解释“他的”的理论及其技术应用，但是在他的有生之年，就本身而言，他并没有展示“道氏理论”。1884年，当他最初开始编写股市平均数时——甚至在《华尔街日报》存在前——除了一个用来度量股市的、包括了一切“指数”的指标之外，他并没有建立很多其他的理论。后来，他加入了自己的直觉判断。事实上，我们现在知道的“道氏理论”是在他去世20年后，由像威廉·P·汉弥尔顿(William P. Hamilton)一样的市场技术分析师从他的《华尔街日报》总结和提炼出来的。

六尺多高,有点驼背,200多磅重,黑眼睛,黑眉毛,乌黑的胡须和海象髯,超级保守的道很低调,以标准的演讲来说话,令人想起极度严肃的大学教授。他从来不会提高嗓音,并且经常会花整整24小时来生气。一旦生气,他就会一直生气。学者派头通过以下事实得到了强化,在强盗式的资本家时代末期工作,他从未选择参与到市场中,从未试图为自己赚一笔市场财富;相反,他选择了做一位局外的观察员和评论员。

1851年,道出生于肯乃迪克州的一个农场。他从小就做零工,父亲在他六岁时就去世了。当他长大开始选择职业时,他选择了弃农从文。在接受了不太充足的教育后,他在很有影响的马萨诸塞州报纸——《春田共和报》(*Springfield Republican*)做了六年学徒。接着,他迁移到了一家罗德岛普罗维登斯报纸,在这里,他找到了金融写作方面的小生境。

道在31岁时,为自己取了一个合适的名字,然后冒险到了纽约;1882年,和他的伙伴、记者埃迪·琼斯创立了道·琼斯公司。他们使用二手的办公设备,在华尔街15号一栋摇摇欲坠的大楼里的一间很小的办公室里办公,建立了一个有利可图的新闻代理处。他们向订阅者——大多数都是典型的金融街里爱打趣的人——提供每日的金融新闻。华尔街上印刷的新闻很缺乏,即使并不比人群中传的闲言碎语可靠,在印刷的新闻中插入来源是有价值的。因此,他们的服务充满希望,公司在一年内快速发展。很快,他们开始出版一份两页纸的报纸,叫《客户的下午信》(*Customer's Afternoon Letter*)——华尔街日报的前身。

道首先在“信”中公布了他没有命名的平均数。例如,在1885年2月20日,他的平均数由14个公司——12个铁路公司和2个工业公司——汇编而成,收盘价总计892.92。用这个数字除以14,得到63.78。由于前一天的收盘价是64.73,市场被说成当天下降了几乎1个点,假如比较精确的观察者可能能够注意到下跌了1.47%。指数是精确的市场度量方面第一个持久的尝试,也产生了后来演化成整个“技术分析”领域的东西,在其中人们基于定价历史来预测未来的价格活动。

1889年,“信”成长为《华尔街日报》。每年的订阅费为5美元,每份2分

钱,每条广告 20 分,《华尔街日报》包含了四页纸的财经新闻以及债券和商品报价、活跃的股票、铁路收益、银行和美国财政报告在内的统计表。当有大约 35 只主要股票以及几百只不太广泛跟随的股票时,权威的新闻来源开始产生了,道的标准成为有效的测量现实的标准。现在,我们使用同一个公司公布的同样的标准,这个功能确保了道在金融殿堂里的宝座。

道是一个完美主义者。从 1899 年到 1902 年他去世期间,他静静地专心工作,在一系列的社论中,使用市场平均数追踪市场行为理论。虽然他预测 20 世纪早期的多头市场,但是道的弟子却相信来自他的思想最远的事情是创造了一个买卖推荐系统;他们说他用自己的理论回顾市场历史,而不是预测未来的活动。不考虑这些,他的联系过去和未来定价活动的努力是技术分析的种子,是今天包括数以千计的投资专业人士的一个领域,是时间和金钱的一个主要投资。

道在简洁的社论中发表的理论在本书的威廉·P·汉弥尔顿——道的《华尔街日报》的继承者和“道氏理论”的主要贡献者——罗伯特·雷亚(Robert Rhea)——将道和汉弥尔顿的原则转变成一个系统——传记中进行了技术描述。

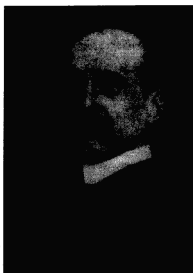
没有道的影响,想象今天的华尔街风景如何,看起来是不可能的。不管是由于他的报纸还是由于运用指数的技术分析,道与市场是不能够分离的。道生活在“信息时代”开始之前。今天,没有人会创造一个以如此奇异和低级的方式(只是将一些股票和价格权重联系起来)运作的指数,然而,这个指数却是那个时代的突破。

在计算机世界中,道指标似乎是我们认为最糟糕的指标,构思贫乏并且无法反映美国的典型股票。但是,那是在信息和电子爆炸时代的今天的看法。回到当时,它是一个容易计算的指标,因为数据需要建立在整个市场的基础上,没有权重的指标不容易利用和更新,价格权重有更重要的意义。因为,他们涵盖的少数股票在相对少的大额股票交易中占有较高的比例,道指标系列在那时更完全。

道是一个创新者,预见到了还不存在的东西。我们可以推出几点经验。首

先,是新闻和信息的重要性。第二,远景的重要性——有时在现在看起来,新闻、观点和媒体都在炮轰的世界中,作者感觉到正在不断失去的东西。最后,远见以及看市场中还不存在的东西的能力的重要性,对未来也是很重要的。如果不是“影响金融市场的 100 人”,这本书要集中到仅仅 12 个人的话,道仍旧是其中之一。

Eddie Jones



埃迪·琼斯

罗杰斯和哈默斯坦是分不开的

YOU CAN'T SEPARATE RODGERS AND HAMMERSTEIN

无论从哪个意义来讲,活泼,额头发红,长着两个酒窝的埃迪·琼斯都是一个新闻记者。他积极能干,有时会喝烈酒,是一个八卦商人、网络建立者以及爱追问的人。但是,由于他和同事查尔斯·道超越了写金融新闻——他们创造了已经存在了好几个世纪的商业圣经——《华尔街日报》,所以他不是一位普通的记者,而且虽然由于道的理论,道通常会掩盖琼斯的贡献,但是如果没有琼斯以及他滑稽的个性,《华尔街日报》不可能是现在的样子——或者,甚至不可能存在。

瘦高,有点秃顶,红皮肤,微笑的蓝眼睛,以及有动感的红色海象髭,琼斯1856年出生于马萨诸塞州的伍斯特。在进入声望很高的布朗大学——常春藤名校时,他在当地的城市报纸担任一名不拿薪水的戏剧评论实习生。当实习发展成全职工作时,琼斯退出了布朗大学从事他喜爱的新闻业,那时新闻业被认为只是一个生意。他拥有的良好家境而有教养的家庭阻止他这么做,但

是琼斯很愤怒,独立地靠自己的力量,最后他做了自己愿意做的工作。

19世纪70年,琼斯在为普罗维登斯的几家报纸工作时,遇见了内向、低调的道。虽然这两个人表面上看起来截然不同,但是他们彼此友好相处,工作很融洽,并且风格上互相弥补。然而,琼斯的普罗维登斯事业并不快乐。琼斯因长时间喝酒狂欢而出名,他对自己的工作、地区和前景都感到不开心。他买入一家报纸,希望开办一个金融专栏来追随他看做刚出现的世界的东西。但是,当他的资深合伙人不同意时,他没有打消自己的这个念头,最后他失业了,同时损失了自己的投资。因此,当道开始为曼哈顿金融新闻服务公司工作时,他说服老板雇用琼斯。琼斯,毫无疑问,醉得失去了理智,而在纽约城被逮捕时,还喃喃着关于婚姻和财物的烦恼,但是,他很快就调整到工作状态了,带他的妻子来到这个城市,定居了一段时间。

不安心、不满足于为别人工作,琼斯和道商量成立自己的公司,并且在1882年成立了。26岁的琼斯,31岁的道,和另外一个不过问业务的合伙人,成立了道·琼斯公司,决定客观地描写华尔街。这是一个许多记者通过印刷高额的数字而给予的贿赂来弥补自己微薄薪水的时代(持续了几十年才来临)。但是,道·琼斯公司是不一样的。

在《华尔街日报》出现之前,道·琼斯公司专攻传送准确的财务新闻,像管理层变动、利率变化、罢工以及除权公告,它是一个通讯社。你订阅了,当故事发生时,道·琼斯公司会将它们详细地描写,然后送给你——由送报男孩以文字的形式——因此,你可以在别人知道之前,根据这些新闻采取行动。琼斯将早期的体系发展成一门科学:记者到经纪行、银行以及公司办公室窥探热点故事,将故事带回简陋的华尔街办公室,向作者——在办公室接管的人——描述故事。作者接着将故事复制到用碳分开的短白薄片上。每次大约产出2打副本。送报男孩将报纸送给订阅者就完成了——每当一个故事发生时,通常每天八个循环。

因擅长数学,琼斯的职责涵盖了财务报告。他的专长是铁路收益报告。在别人都无法发现时,他可以发现其中隐含的意义和错误,并且会像一名好的新闻记者一样去揭发它们。琼斯也同时跟进了快速展开的新闻,确保故事

一发生就能到达订阅者手中。他经常在大街上，拉拢类似威廉·洛克菲勒(William Rockefeller)的华尔街要人订阅，获得少量的新闻，让送报的男孩一直追踪他们。显然，他最喜欢的职责是在温莎堡酒店的酒吧——有时叫“通宵华尔街”，所有像钻石吉姆·布雷迪(Diamond Jim Brady)一样的一流操盘手出入的地方——和别人接触。

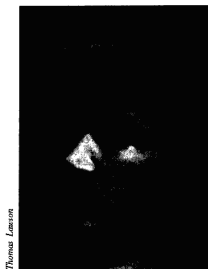
情绪化、易怒、易兴奋而且顽固，琼斯明显地是办公室中的老板。他坐在向后倾斜的椅子上，将他的长腿和脚放在桌子上。有时，他会愤怒地从椅子上站起来，向离他最近的人吼着粗话，没有人知道是什么事情使他爆发的。然而，当危机来临时，他总是最平静的；人们——甚至是道——转而向他寻求指导。他是“独自在顶峰”类型的人，关键时刻能够做出艰难的决策。道，从另一方面来讲，主要是创新思想丰富并且主笔的人，他一直沉溺在办公室里，捣弄着数字、图表、社论和道琼斯平均数。

具有讽刺意味的是，在他们的公司刚开始做生意时，道是完全无助的。1889年，当他们决定创立《华尔街日报》的时候，是琼斯策划了最初的费用和发行可能性——这些正是报纸的基础，而且这是琼斯对华尔街最重要的贡献——他对财务新闻和道的编辑工作的处理。他包装、提升并且最后作为一种可行的产品销售财经新闻，而且在途中，创立了一份每个商人在每个商业日都会看的报纸。

1899年，在《华尔街日报》建立十年时，琼斯从报纸和公司退休了。他离开的原因没有记载，但是，有一些在社论上和其他作家的作品中发现的线索——更可能的是，琼斯渴望更高的薪水。琼斯一直处于快速致富的人群边缘——他想要得更多。以前，类似詹姆士·基涅(James Keene)的人，试图引诱他进入经纪业——那年，好像他最后屈从了。有意义的是，琼斯热爱华尔街而且有许多联系。他加入了肯的女婿的经纪公司，而且后来，在肯最成功时，为肯本人工作。因此，琼斯在1920年因脑溢血去世前，大概得到了他寻求的东西。

正如没有罗杰斯(Rodgers)就不会有哈默斯坦(Hammerstein)，没有麦卡特尼(McCartney)也不会有列侬(Lennon)一样，(即使像道和琼斯一样，在更大的

事物安排中,他们在一起只有相对很少的几年),你不能将道和琼斯分开,他们一起创造历史。很明显,埃迪·琼斯没有道重要,但是在每个两人组合中,其中一个一定会更重要。道是实干的,琼斯是活泼的;道是持久的,正如琼斯对生活的整个态度一样,新闻很少持久。道有很好的市场头脑,但琼斯是彻头彻尾的记者,像很多人一样,被它燃烧。无论用何种方式衡量,没有琼斯,美国财经新闻的景色会是不同的。



Thomas Lawson

托马斯·劳森

股市赌博是所有一切的地狱

STOCK EXCHANGE GAMBLING IS THE HELL OF IT ALL.

一些人不会轻松地认输。在世纪之交的华尔街，你的选择是有限的：你可以成功、退出，离开华尔街，或者——报复。1905年，浮华的、善于言辞的投机者托马斯·劳森选择了报复……

回到那个新闻记者不能写不公正的事情、大企业是全美的欺凌弱小者的时代，托马斯·劳森是个走霉运的、声名狼藉的波士顿投机者——华尔街侵吞了他的五千万美元的储蓄金。因此，他强烈地需要一个新的诡计，他不再高高在上，加入了罗斯福的“抑商”的潮流中！劳森攻击华尔街的中心——他为其取绰号“系统”；他抨击它们的惯例、参与者以及它们忽视大众的态度；大力鼓吹“股票交易赌博是所有一切的地狱，这个地狱能够被摧毁”，他展开了旨在破坏这个体系的一个巨大的公开运动——巧合地，补充了他的财富。“人们”表面上支持他的行为，而且甚至赞助了他的“创新运动”——这使他又开始得

意洋洋。

“我的一个工具是宣传。它是世界上最有力的武器。”劳森是一个真正的促进者——充满了噱头。他是一位多产作家，一位大胆的演说者，他有活生生的个性而且是一位瞬间决策者。在宣传活动期间——1912年，当他在为《人人杂志》(*Everybody's Magazine*)中名为“狂热的财务”和“治疗法”两个令人感动的系列撰稿时——他用亲切、温和的声调，生动地描述旧密友——标准石油公司的内部阴谋，俘获了最坚定的听众。用他热切的、浓密的眉毛下看起来凶猛的、大大的灰色眼睛凝视着，他很容易使人相信华尔街的不道德方式——他人生的抱负是从“体制”链中释放大众，消灭标准石油。多么有个性！手指上活动的大钻戒，钮扣孔里活动的蓝色矢车菊，劳森作为内部人的32年期间，一直保持着他的戏剧性风格。1857年出生于新斯科舍省的移民家庭，他在波士顿附近谦逊地长大，在14岁他爸爸去世后，他在州街道办事处任职。两年之后，在只有16岁时，他是一个完全有资格的操盘手，拥有自己的由13个品种组成的、投机于铁路赚了6万美元的投资组合。

劳森以一份城市合同买入了一家煤气公司。接下来，他在这笔交易中作弊，他贿赂城市官员，向他们提议取消合同，然后又否决这个提议。伴随着每个取消合同的动作，煤气股票都会直线下跌，劳森的投资组合会卖空进而迅速买入大量煤气股；一旦提议被否决，合同续签，股价就会又会上去！但当一次取消合同的提议出乎意料地被核准时，股票和劳森的利润——直线下跌，他只剩下159美元！然而，年轻又乐观的劳森像一个骑兵一样接受了这个损失，用最后的收益请他的朋友们吃饭、喝酒，用最后的五块钱给服务员小费，又开始了白手历史！

然而，他并不是没有污点的——至少根据他自己后来的标准来看。在21岁时，已经结婚并有了六名家庭成员的劳森开创了自己的经纪公司——阿诺德·劳森公司(Lawson, Arnold and Co)。九年后，通过担任纽约金融家的代理人 and 促销员，他赚取了自己的第一个百万。作为一个仍旧大规模投机的狂热的公牛，他在波士顿最有名的潜水者中出名了。接着，在为一位客户争夺其在马萨诸塞州天然气公司(Bay State Gas and Co.)的控制权之后，劳森的风格引

起了标准石油的注意。很快,他成了标准石油把制铜业合并为联合铜业公司(Amalgamated Copper Company)后的首席经纪人。1900年,舒适地待在他在波士顿的价值六百万美元的房产中(据说大约值五千万美元)。劳森享受着这种生活,像“劳森粉红”——花费3万美元专门培养的粉红的康乃馨,他后来解释为“商务投资”——奢侈得让他喘不过气来。1901年,正如后来所有的百万富翁一样,他建造了一条游艇来参赛美洲杯,他的船被禁,而且这使他很痛苦。

真正能拿走劳森的山羊——钱包——的情况,和其他许多人发生的相似,但与他第一个6万美元是不太相似的。当一个熊市袭击时,正好赶上了他身处市场的错误面位置,劳森发现他自己的巨额财富飞了。现在,他是真正痛苦了。然后,他开始“变革”,带着世纪之交的激情加入了黄色新闻业和特迪·罗斯福(Teddy Roosevelt)改革时代,他在美国各地无情地辱骂股市的过错。为了曝光,写就“狂乱的金融”(Frenzied Finance)——他将之描述为“浪漫的伯纳德·博阿迪西亚的金融混血儿的第一个逼真的铜版画”。就我个人而言,我不懂。

但是,接着就是一个定论:他在国民报纸中拿出了昂贵的全页广告,力劝公众支持他袭击“体制”公司。劳森所讲的“体制”就是指标准石油公司及其影响力。并且,在当时,还没有其他几个信托公司或类似J.P.摩根那样强大的财团的时候,标准石油公司确实非常强大,而他错误地将之视为美国整个金融体制的中心力量。但是,对于他来说,标准石油公司就是整个“体制”。

一次,正当各种各样的与标准石油有关的人试图通过铜业联合公司并购一个“铜业信托”时,劳森开始吹捧铜业联合公司是有价值的股票,鼓励公众买入。在那年的后期,在他的忠实民众大量购买之后,混汞铜涨到了顶点。劳森卖掉了手上所有的联合铜业的股票——就在股票成螺旋状下降之前!而且这个家伙声称他是站在“大众”那边!1908年,面对《纽约时报》,他承认自己“获利几十万美元”,为了推卸责任,他通过更多的广告,建议他的民众“卖掉联合铜业最后的股票,它会从80美元跌到33美元”。结果,铜股票疯狂下跌,混汞铜在三天之内跌到了58美元,在最糟糕的一天,劳森安排他的经纪人买入——尽可能买所有的联合铜业股票!

当他的行为受到嘲笑时,他大声抱怨,“哦,智力像蚯蚓一样的傻子们,难道你们没有看见我故意犯错愚弄体制吗?”可以预测的是,在每个“错误的”预测之后,他将会回到市场的真实状态,“我正要回到游戏去补偿我已经为工作捐赠的几百万元。”劳森或许是一个聪明的策划者,或许是一个有偏见的创新者。无论是什么,他绝不会透露,并且不断地声称,“我的工作只是为了一个目标,摧毁奢侈阔绰的生活,它绝不是个人的傲慢、文艺画廊的游戏、豪华看台的工作。”就我个人而言,我还是不懂。

劳森的故事经常会在其他人的故事中被提及,偶尔会有自称“社会神枪手”的人以他的训诫来攻击华尔街。与劳森不同的是,他很清楚地知道是要判刑的,同时会使华尔街得利的。然而,劳森实际上不恨市场——“相反,它应该是文明商业机制中的主要因素之一,并且它会持续到作为赌博机构的市场被关闭之后”——他实际上恨的是这个事实,即华尔街的大多数钱仅仅集中在一些人手中,而且这些钱不是他的,但是,那是资本主义,对吗?

教训?正如劳森想的,媒体和宣传是非常有力的,因此,要怀疑你所读到的。尽管当今的证券法规范了许多投资专业人士,但是,没有东西来规范其他人的言论自由,有人所说的话中可能隐藏着一个计划,而这个则是监管者无能为力。



B .C .福布斯

他使财务报告人性化

HE MADE FINANCIAL REPORTING HUMAN

伯特·查尔斯·福布斯或 B.C.,正如大家所知的那样,经由 1917 年创立的《福布斯》(*Forbes*)杂志将财务作品人性化,从而给大企业赋予人性。使用他的商标、辛辣的讽刺短诗和丰富的散文,福布斯超越了工厂和机器,注意到了公司背后的人,迫使读者用不同的眼光去看商业。他的专长是对他那个时代最有影响力的商业领导人著述真实的、公正的传记性的解释,集中于促使他们成功的积极的个性。由于 B.C.福布斯,当 20 世纪 20 年代大牛市结束时,美国因为这些领导着投资额日益增加的公司的人——事实上,是这些人的敬慕者——而非常出名。

例如,他描写了美国钢铁公司(U.S. Steel)的“老枪”——查尔斯·M·施瓦布(Charles M. Schwab)(与现代的贴现票经纪人没有关系),一个“玩商业游戏”并且赢得了“对幸福的与众不同的衡量和非常多的朋友”的人。福布斯对于他人生中最看重的东西一点也隐藏。他写道,“从一开始,施瓦布对工人和

同事就很有善意。他从来不会忽视,到最后,很多朋友的意义超过很多黄金的价值”,在试图使野心远离贪欲时,他警告,“最后的问题将不是你有多少,而是,你已经做了多少。”而且,“非常伟大的人寻求的是更大的力量,一些更伟大的人,寻求的是服务”。

你可以说福布斯利用了他与华尔街最声名狼藉的商业领袖——要叫出一些名字来,像银行家 A.P. 贾尼尼(A.P. Giannini)、乔治·F·贝克(George F. Baker)以及钢铁巨头查尔斯·施瓦布——的闲谈。但是,福布斯没有继承他的关系——他获得这些关系,或许一半是出于他工作的乐趣。回到当时,企业界大亨通常不太交际,很少回应股东,甚至更不会回答记者的提问,即使在这些人对他们有帮助的情况下。(例如,J.P. 摩根,因蔑视媒体而臭名昭著。)因此,出版《福布斯》之前,这个乐观而谨慎的苏格兰人有目的地在华尔街当时的中心地段的华尔道夫饭店(Waldorf-Astoria)租用了一间昂贵的房子。他挤入了一群熙熙攘攘的定期在宾馆酒吧聚集的华尔街人中,并且立即用自己的苏格兰语吸引住了他们。他深入到企业界大亨里,在某种意义上,他甚至变成了其中之一。从那之后,他不再需要新闻了。

福布斯热爱自己的工作,他认为采访对象是“解释人性”的一种形式。他一直鼓吹他在他的杂志中的解释——一直编辑直到他去世——以及在他的辛迪加专栏和那些年来所写的很多书,像 1922 年的《福布斯警句》(*Forbes Epigrams*)、《创造美国的人》(*Men Who Are Making America*) 以及 1917 年的《成功的关键》(*Keys to Success*)等等。作为一个每天早上读《圣经》的、非常有道德、非常虔诚的人,福布斯的解释也常常是道德性的解释:“获取财富最多的人,并不一定获取最大的幸福。”他将教训铭记在心,绝不让成功破坏自己的信仰。

福布斯留着一头花白头发,黑眼睛,带着眼镜,身高 5 英尺 7 英寸,体重 185 磅。1915 年结婚后,福布斯是一个专注于家庭的男人,他是五个孩子的父亲。在他儿子马科姆的自传《超越我的梦想》(*More Than I Dreamed*)一书中,B. C. 福布斯被描述为有原则、勤奋并且非常严厉——尤其是对他的儿子。他要求儿子们要服从。他喜欢带孩子到游乐园去玩。他是一位忠实的《圣经》读者,

同样,也是每个周日打牌的虔诚的扑克牌爱好者,若停下来,也只是是因为他要听儿子们唱“周赞美诗”。

出生在苏格兰一个小村庄里,父亲是一个小店主,他是父亲10个孩子中的一个,福布斯为此而感到自豪,每年都会亲自带领全家人回去。后来,在马尔科姆(Malcolm)的婚礼和其他的一些特殊场合,他因穿着短裙跳传统的快步舞而出名。在苏格兰,福布斯谦逊地长大。在孩提时代,他就为邻居们放牛。他在14岁时离开了学校,成为一个打印机商店里的一名调试机器的学徒。但是,其间他继续在夜校学习,后来,在敦提大学学院(University College in Dundee)上夜课。21岁时,作为当地报社的一名记者,他离开祖国去了南非,在那里他帮助神秘的作家埃德加·华莱士(Edgar Wallace)创建了《兰特每日邮报》(Rand Daily Mail)。

他尽可能节约每一分钱,1904年,福布斯来到了曼哈顿。为了入门,他为《商业日报》(Journal of Commerce)免费工作,毫无疑问,威廉·鲁道夫·赫斯特(William Randolph Hearst)选中他作为一名财务编辑兼专栏作家。在他撰写专栏、有组织并且被分配到全国50家报纸时,在1917年,B.C.福布斯创办了《福布斯》杂志,因为他收集的信息要比专栏中可能用到的多很多!他的名字提升了杂志的知名度,而且他的关系也确保他有丰富的故事。对于B.C.福布斯来说,1917年确实是非常忙的一年,要写几本书,还要创办杂志。很难想象还能有谁再做更多的事情。

《福布斯》牢牢地扎根于华尔街,只有在1929年股市崩溃之后开始变得摇摇欲坠。在衰退期间,B.C.福布斯用专栏收益支付员工的工资和印刷费。你可以想象,在金融危机榨干了美国人对商业的信心之后,一本像《福布斯》这样的杂志是多么的不流行。但是,B.C.福布斯坚信他的宝贝,并且努力使它保持活力。作为回报,B.C.福布斯变成了《福布斯》的某种意义上的机构,他一直坚持做编辑,直到1954年他心脏病发作死在办公室。将近74岁的他,是一个只要体力允许,就坚定地坚持工作的人。“休息?可以。生锈?不!……这个自我驱动的人绝不让他的蒸汽用完……”在许多方面,他的儿子马科姆与他极为相似,马科姆也有着持久充沛的精力,也是一直工作,直到在与其父亲相

似的年龄,同样死于心脏病发作。也许是 B.C.福布斯的这种基因构建了《福布斯》杂志。

即使今天,B.C. 福布斯的精神仍然活在《福布斯》里。没有别的主流杂志——当然没有财经杂志——在表达上像《福布斯》一样个人化。你知道谁创办了《商业周刊》(*Business Week*)或《财富》(*Fortune*)吗? 几乎不可能想象的是,它们仍旧被创办它们的家族经营着——然而,它们都跟在《福布斯》后面。B.C.福布斯强调商业和财务报道个人化的一面,而且,在今天的《福布斯》里,高尚的道德标准仍然是很明显的。首先,你在大量的关于小公司——不会出现在其他的地方——的《福布斯》故事中可以看到个人化的一面。然后,在杂志持续坚定地倾向于揭露类似罗伯特·布伦南(Robert Brennan)和泽西第一证券骗局、投机股票欺诈以及向美国的高层诉讼人支付的诽谤性的高额报酬等一直秘密地集聚的丑闻中,你也能看到其道义的一面。

在某些方面,正如远古时期用 B.C.——公元前的年数来计量一样,美国的财经作品也根据在 B.C.福布斯前的年数来计量。我认为,如果没有 B.C.福布斯和他个人化的格调,美国绝不会发展对商业和财经领导人的信心,金融市场也早就瘫痪了。他鼓励对美国以及美国商业和金融市场的信心,正如润滑剂相对于齿轮一样。当《华尔街日报》用又冷又干的方式报道数字和新闻时,B.C.福布斯则给它们带来生命。由于没有其他的人影响到这本金融杂志,B.C.福布斯的精神一直活在《福布斯》杂志里。虽然以他名字命名的杂志没有道琼斯公司的规模那么大,但他的角色使他成为我的脑海中清晰地记得的,具有传奇色彩的查尔斯·道和克莱伦斯·巴伦之后的第三个最有影响力的商业和财经记者。

Eduin Lefevre



埃德文·拉斐尔

你不能把他的事实与小说分开

YOU COULDN'T SEPARATE HIS FACTS FROM HIS FICTION

超越了任何其他的华尔街作家，埃德文·拉斐尔让美国看到了究竟是什么真正地给华尔街留下了记号——人性。在他所处时代的最流行的杂志以及他自己所写的有趣的小说里，拉斐尔举例说明了贪欲、愚蠢、纯粹的运气，习惯的诚实以及超强的智慧是如何——以及多么经常地——在财务领域里出现。无论他是报告华尔街最大参与者的人生，还是讲述隔壁幸运人的稀有故事，拉斐尔总是在讽刺身边那些上演了几乎每个美国人的白手起家之梦。经由个人的、公正的以及直截了当的散文叙述，他形象地描绘了华尔街和他的操盘手们最现实的图画。在做这些时，他将财务人性化，将它从基架上拿下来，把它带入了美国民众之家。

被描述为“具有投机天赋以及不追求投机的思想”，拉斐尔选择用 40 多年写就的财务作品、小说以及散文，对他的读者进行股市教育。拉斐尔值得被称赞的一点就是，根据事实来讲故事总是很难的。他具有对市场是如何运行

的敏锐而又合乎逻辑的观点，他尽力描述市场的功能以及其技术上的庞大，将最大的决策——是否投资——留给了他的读者自己决定。

典型的拉斐尔式原理顺着这些思路：“多头市场总是有原因的。它们由于商业趋势转变而启动。又由于人性不会变，所以它们会按照自己的路线运转。在它们结束前，它们倾向于堕落为赌博的狂欢……没有一个专业的华尔街内幕人或似是而非的助长者会向他的邻居吹牛他会赢一样，很容易地从一个健全人变成一个股市的赌徒。如果所有的人由于经验而受益，世界将毫无例外地由于英明而住满了人。”

1870年，拉斐尔出生于巴拿马，父亲是一位美国商人。拉斐尔先后在旧金山公立学校、密歇根州军事学院以及利哈伊大学（Lehigh University）就读——从1887年到1890年，他在学校学习了工程学和矿业学。在20岁时，他为老《纽约太阳报》（*New York Sun*）收集每天的单调乏味的商品报价，开始了他的新闻生涯。他厌恶商品价格——咖啡、蛋类、干酪、石油和生铁。他想写有关行业，以及推动价格变动的真正的社会事件。因此，在无数次尝试将他在业余时间写的商业作品送到编辑那儿，而经历多次失败后，拉斐尔最终发表了他的第一个关于香蕉业的故事。后来，他向编辑伪造了一封崇拜信表扬自己的文章，他在那里开始了自己的写作生涯。他是一个财经记者兼编辑，为《时尚》（*Harper's*）、《人人》（*Everybody's*）、《曼希》和几个其他的流行期刊撰写文章。

拉斐尔的事业随着20世纪20年代的牛市飞速发展，那时，他专门为一本在每个美国家庭都可以看到的杂志——《星期六晚邮报》（*Saturday Evening Post*）写文章。他为当时正赶上牛市的大众们解释投机的买入和卖出、加仓和减仓。他有严格的道德准则，他从不会不客观地讲述股市中所包含的风险，公开地推动股市。他用一种隐蔽的方式，好像是在向读者讲述他亲历的事情，拉斐尔会写下这样题目的文章：“投机，两个版本”、“挑选你的销售者”、“批发和零售结合的出售”、“指责经纪人”、“美国的牛市”以及“新的熊市，正常而灰暗”。

当1929年的崩溃摧毁了之前的繁荣之后，拉斐尔努力地向他的朋友、他

的读者解释这种崩溃的合理性。在1932年《邮件》中的一篇以“消失了数十亿元”为题目的文章中他说道,“不计后果的傻子首先受到损失了,因为他们注定要受损失;谨慎而聪明的人后来也受损失了,那是因为世界范围内的地震不会漏掉每一个人。”后来,他对紧接着的大萧条发表了自己的看法,一如他以往的措辞风格,“恐惧的巨大山崩改变了金融领域的事实。”他写道:“对于成千上万的美国人正在问的问题,‘什么时候投资是安全的’,有两个答案……

1. 从不!

2. 一直!

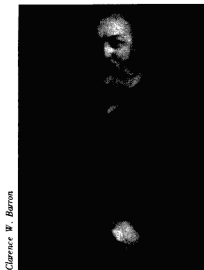
对于大众来说‘从不’……对于理性的人来说‘一直’;因为这完全依赖于在一个充满了易犯错误的人的世界中你所谓的‘安全’的标准是什么。”

拉斐尔喜欢实事求是。例如,在美国证券交易委员会(US Securities and Exchange Commission,英文缩写 SEC)成立两年后,他在一篇1936年所写的题为“新的牛市,新的危险”的分析文章里,警告投资者不要将监管机构看做自动的风险缓冲器。“他们(SEC)不保证不损失,他们也不能说在当前价格水平,哪些证券是便宜的,哪些证券是昂贵的。民众必须自己留意危险信号。如果你心中注意,那么,你就不必担心交易商先生了。”

拉斐尔的那些容易让人记住的引证,以及富有同情心的语气一度使他成为大家最喜欢听、最喜欢谈论并且最信任的作家之一。当然,他对喜好窥探别人隐私的人——只是对知道富人和名人的生活方式感兴趣的人——也很有吸引力。他的文章带着读者乘游艇巡游了没有名字、报酬很高、报纸和读者很容易识别出来的操盘手。

拉斐尔是有趣的华尔街八卦的一个主要来源,在他的《股票操盘手回忆录》(*Reminiscences of a Stock Market Operator*)一书中,他对狂热的投机者杰西·利弗莫尔(Jesse Livermore)的狂热生活,做了令人惊奇的、权威的解释叙述。这本书一直是我最喜欢的书之一,我认为如果不先读这本书,任何人都不该将自己认为很重要的钱进行投资。在我的第13篇福布斯专栏(1985年6月3日)中,我将利弗莫尔的书列入我最喜欢的10本投资书中。它是如此有用,如此易读,任何人都会喜欢它。

拉斐尔婚后有两个儿子,有一个成了巴拿马总统。1910年,在他40岁时,拉斐尔本人被任命为巴拿马驻西班牙和意大利大使。除了写作之外,他还喜欢古董。在收藏成为流行的业余爱好之前好几十年,他就充满热情地收集早期美国的细颈瓶和其他瓶子。当他不写华尔街的时候,他写对古董的迷恋。1943年,在他73岁时,拉斐尔死于佛蒙特州的多塞特。在去世前,他已经从写作中退休了将近10年。对于非华尔街人来说,他使华尔街人性化。在20世纪40年代,随着华尔街搬到市井街巷,拉斐尔在许多方面为类似查尔斯·梅里尔(Charles Merrill)的人创造不可思议的变化搭建了舞台。



Clarence W. Barron

克莱伦斯·W·巴伦

一位重量级的新闻记者

A HEAVYWEIGHT JOURNALIST

全白的胡子,红润的脸颊,闪闪发光的蓝眼睛,看起来非常像一个肥胖、快乐的圣诞老人,新闻记者克拉伦斯·沃克·巴伦酷爱食物、金钱和财经新闻——在他的一生中,他有充足多的这三样东西。他接管了道·琼斯公司的《华尔街日报》,而且经营着他自己的两份财经报纸。1921年,巴伦通过创立《巴伦金融周刊》(*Barron's Financial Weekly*)几乎垄断了财经新闻领域。

B.C.福布斯曾经称他为“全球最重要的财经编辑”,但是巴伦却是一个行为古怪的人,他不能容忍失败和愚蠢。他有一颗慈善的心和鼓舞信心的个性——大家都会告诉他自己的秘密。尽管有一个大肚子——站了好几年,他都没看到过自己的脚——他却是一位酷爱游泳的人。你经常会见到他站在齐腰的水里,正向他的两个男秘书讲话。他的嗜好是绘图和耕作。他拥有几个新英格兰农场,而且喜欢称自己首先是农民,然后才是出版商。作为一个有宗教信仰的人,巴伦坚持斯维登堡(Swedenborg)的宗教,而且在旅行时,他会虔诚

地在丝绸手绢中间夹一本《圣经》和斯韦登伯格宗教哲学。

虽然巴伦超重得可怕,但他从不关心体重,而且几乎从不会看秤。他保持着一个有六个不断增大衣服尺码的衣橱。当他只能够穿上最大码的时,他知道他是最大值——350 磅了。那时,就是他又一次该到疗养院的时候了。在疗养院里,医生会限制他的饮食,让他减到通常的 300 磅。但是,只要体重一减下去,他就又会通过他颓废的饮食,体重就又会反弹了。比如,一顿典型的巴伦早餐包括果汁、炖的水果、燕麦片、火腿蛋、鱼、牛排、油炸土豆、热卷和奶油,最后还要加上来自于他自己的获奖奶牛的奶油咖啡。

巴伦出生于波士顿,是 13 个孩子中最大的,在刚刚 15 岁的时候,野心勃勃的巴伦就选择了新闻业作为自己的职业——而且一旦他的顽固思想确立下来,他就凶猛地追求自己的目标。21 岁时,在学习了新闻业的准绳之后,他顺应了他的专长——财经写作。他大胆地告诉《波士顿晚报》(*Boston Evening Transcript*)的编辑,他们为他开了一个覆盖波士顿商业中心、政府街的财经专栏——拥有足够的信心,他被雇用了。具有讽刺意味的是,当他透露了太多关于一个有影响力的铁路大亨的诡计时,也正是他的这种野心使他被解雇了。

从不气馁、一直乐观,巴伦接下来变成了一个发行人。借用道·琼斯公司最早的商业理念,他开创了波士顿第一个通讯社——波士顿新闻局(*Boston News Bureau*)。当时,没有广泛的新闻资源,他雇用了一些报信男孩,找了一台打印机,用他圆胖的腿在政府街到处走动,寻找故事。他向订阅者——主要是银行家、经纪人和商人——收费,每天 1 美元,每天 25~30 条新闻报告,结果,生意兴隆。从此开始,他又发展了一份波士顿财经报纸,接着又在费城建立了一份,这吸引了查尔斯·道和艾迪·琼斯的关注。

1902 年,在他 46 岁时接管道·琼斯公司之前的几年里,巴伦是道·琼斯公司里第一位外地来的记者。正如那句谚语所说的,他用“期票”买下了查尔斯·道的股权——也就是说,他用 2500 美元的期票买下了整个公司。就在这之前的一年,他娶了一个显赫的波士顿寡妇,在过去的 14 年里,他们共同生活,在

一次罕见的行动中，他将所有的他在道·琼斯公司的股份放到她的名下，因此，在接下来的10年里，她代表他出席董事会。相对报纸经营来说，这让巴伦更多地关注社论的内容——这起作用了。发行量急剧上升，虽然他宁愿保持一个高质量的订阅群体。

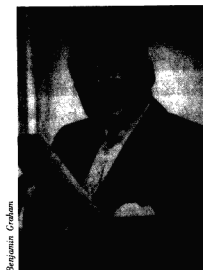
在J.P.摩根当家，像杰西·利弗莫尔一样狂热的潜水者一直试图击败这个体制时，巴伦是老华尔街的坚定的拥护者和倡导者。跟着1907年的恐慌，例如，巴伦在《华尔街日报》的社论中，拼命地提倡银行业改革，但拥护摩根领导这次改革运动。他通常倡导的论调是华尔街使自己的房子赚钱，而不是整个美国政府。

随着报纸取得了众所周知的成就，巴伦的名字和声誉空前高涨，1921年，他成立了《巴伦周刊》。这个周刊最初设想是由巴伦的女婿——休奇·班克罗夫特(Hugh Bancroft)提出的商业建议(巴伦收养了他妻子的两个女儿)。巴伦去世后，班克罗夫特继承了巴伦，成为道·琼斯的总裁。《巴伦周刊》能够利用他的名字，用尽停歇时间，由他的其他报纸的人员来编辑——为公司赚取纯粹的利润。巴伦写的座右铭为“钱应用到实践的尽头”。

《巴伦周刊》，现在多少有点像商人的圣经，是在不确定的金融时代发起的。自1907年恐慌以来，失业人数是最糟糕的，然而这本杂志却起飞了。他们使用了广告活动：“《巴伦周刊》对于为获利而读的人来说，是新的国家金融周刊”，华尔街人争着买。巴伦自夸道：“并不是每个读者都是百万富翁，但是很少有不虔诚地读其中每篇文章的百万富翁。”它包含了来自《华尔街日报》的编辑以及《巴伦周刊》的执行编辑威廉·彼得·汉密尔顿的现在著名的社论，从比华尔街更广的范围覆盖了财经新闻。《巴伦周刊》介绍了范围广阔的华尔街以及影响它的因素。

毫无疑问，新闻流动是市场流动的基础。在财经新闻领域的形成中，巴伦不像查尔斯·道，是一个大的行动者和摇动者。或许对于财经历史来说，他也没有埃迪·琼斯重要，但是很明显，在财经新闻声誉的店堂里，没有人可以与他竞争第三的位置(B.C.福布斯不得不排第四，即使B.C.福布斯要求得到相对

巴伦更高的位置),道排第一,琼斯位于道·琼斯之后,巴伦将个人的生意变成了公共机构,成为半个世纪以来、一直代表着华尔街声音的机构的开始。仅仅通过创立《巴伦周刊》,他就确保了在财经历史中的地位,没有巴伦和他扮演的角色,在 20 世纪,我们的财经新闻将以我们绝不会知道、也不能理解的不同方式流动,他的信息创造了市场。



本杰明·格雷厄姆

证券分析之父

THE FATHER OF SECURITY ANALYSIS

在证券分析领域中,本·格雷厄姆写了本书,逐字逐句地将基于预感的学科变得具体,这很大程度上依赖于他在学校里受到的教育。作为一位华尔街的传奇人物,他提倡价值投资,将成功的股票选择建立在经过仔细研究得出的当前数据的基础上,而不是试图预测未来的股市或者公司在未来市场中的价值。他本质上保守的思想或许变成了在“二战”后的华尔街里,最成功最普遍的投资哲学。但是,在这个著名的成功和成就下面是一个生活绝不坚定、决不保守的人。具有讽刺意味的是,他是一个名声不好的妇女的男人,同时,在他的法兰西南部,加利福尼亚以及华尔街的各种各样的家中,他有很多情人,直到他 1976 年去世时。

1914 年,格雷厄姆来到了华尔街,那时,他是一个 20 岁的刚从哥伦比亚大学毕业的古典主义的年轻人,相对于为了微薄的生计而翻译希腊语和拉丁文来说,他更关注于保护自己的财务前景。他的用粉笔在一个交易所的黑板

上写股票和债券价格的工作做得很优秀,格雷厄姆开始写报道(赞美文章),到1917年,他已经是一位受尊敬的分析家了。正如亚当·斯密(Adam Smith)所说,这是一个证券分析家只是勤奋的统计员的时代;“戴着绿色的遮光眼镜,坐在三条腿的凳子上,沾满墨水的可怜人,将数据传给负责经营当天的投资池的合伙人。”但是,格雷厄姆打破了这种模式,靠自己可怕的结果自主进行交易。

1926年,一位朋友意识到他已经在格雷厄姆身上找到了他的会下金蛋的鹅,便恳求格雷厄姆离开经纪公司,开创格雷厄姆—纽曼公司,这家公司后来提出了重要的价值投资理念。不时发出数学家的咳嗽声,格雷厄姆专注于通过数量研究发现便宜股票,然后买下迫于变现资产而以低于它们的价值出售的公司的控制权。他讨厌像图表和曲线图一样的技术工具,他也不信任成长的投资者对于公司管理层,即将到来的产品以及现在的信誉的盲目信赖——那些恰恰不能用他演算的冰冷的、确切的数字来衡量。相反,格雷厄姆依赖收益和股息,感觉到账面价值——公司的实物资产——是做出稳健的投资决策的基础。

格雷厄姆最有代表性的交易是他在北方管道公司(Northern Pipeline)的出乎意料的行为。在查阅管道公司的州际商业代理报告时,他发现北方管道公司拥有每股95美元的可兑现的资产——仅仅以65美元出售,它有9%的收益。格雷厄姆投入北太平洋公司,以至到1928年开年会的时候,他带着38%的代理权出席会议——在董事会上为他留了一个位子。后来,他说服管理层每股向股东支付50美元,剩下的仍然值50多美元。总价值达到了约100美元——超过他最初的65美元投资的可观利润。

然而,让格雷厄姆—纽曼非常出名的交易是他于1948年在政府雇员保险公司(GEICO)的行动。格雷厄姆用公司四分之一的资本在政府雇员保险公司下赌注,然后愉快地看着它的股份在接下来的八年里上涨了1635%。到20世纪70年代早期,GEICO几乎要崩溃时,格雷厄姆已经退休很长时间了,而且已经卖出了这个公司大部分的股份。

除了是一位证券分析师和投资者之外,格雷厄姆也担任着企业和个人的

财务顾问,在哥伦比亚大学和加州大学洛杉矶分校演讲,并且写了一些书。他最著名的1934年作品《证券分析》,正是创作于在哥伦比亚大学期间,这是本他与哥伦比亚大学的同事大卫·L·多德(David L. Dodd)一起写的一篇厚厚的文章——现在全世界的投资者只知道是“格雷厄姆和多德”——详细介绍了格雷厄姆在过去的大学演讲里包括的投资哲学。他们分析了大量的产业——探究财务特性,比较关键的经营和财务比率——来说明分析师是如何决定在许多相似的公司里,哪些公司是成功的、财务稳健的并且是价值低估的。它包括了很多东西,尤其是对外行人。因此,1949年,格雷厄姆写了一本或多或少精炼过的版本——《聪明的投资者》(*The Intelligent Investor*)。到他去世时,两本书都卖了10万多册,这两本书现在每年卖的都要比最初出版时多,极少有出版的书可以达到这种经典的程度。

在生命快要结束时,格雷厄姆彻底改变了他在《证券分析》中提出的精细、复杂的证券分析技术。在1976年的一次《财务分析师》(*Financial Analysts Journal*)采访中,他说,“在早期,任何训练有素的证券分析师可以做好通过详细的研究,选择价值低估的证券的专业工作,但是由于现在进行了大量的研究,我怀疑在大部份情形下如此广泛的努力是否会产生足够好的选择来证明它们的成本是恰当的。”他补充到,他已经转向了现在通常被教授接受的“有效市场”思维学派。具有讽刺意味的是,恰恰是在计算机后台测试会戳穿这个理论的各种漏洞之前,格雷厄姆采纳了“有效市场”假说。格雷厄姆只是老了,跟不上时代了。

那年的晚些时候,格雷厄姆在82岁时去世了。在1956年时解散了他的公司,他远离任何活动:就在他死亡之前,他完成了研究。后退50年,这个研究表明,由于只是使用了他长长的投资标准清单中的一部分,用超过2比1的一个因子,他本来能够超过道·琼斯。

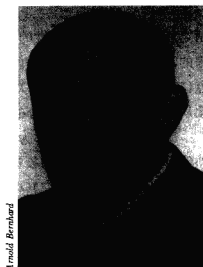
同时,格雷厄姆也忙于在加利福尼亚州的La Jolla和法国的普罗旺斯的家之间辗转,他最后死于他长期的法国情妇的公司里,他不顾儿子的反对追求情妇!格雷厄姆结了三次婚,过去常常开玩笑,和情妇的关系能持久是由于他们从未结婚。格雷厄姆的学生,沃伦·巴菲特(Warren Buffett),曾经试图解释

格雷厄姆对女人(通常是苗条的金发碧眼的女人)的困扰:“它是公开的,是一切,但是本喜欢女人,而且女人喜欢他。不是身体外貌上的吸引——他看起来像爱德华·G·罗宾逊(Edward G. Robinson)——但是他有风度。”

矮胖,但是随着年龄的增长变瘦了,矮而潇洒,格雷厄姆最初的姓是格罗斯鲍姆(Grossbaum),在第一次世界大战期间,他将名字改成了格雷厄姆。他有大而宽的嘴唇、圆脸、浅蓝色眼睛、厚厚的眼镜片以及三分之二的白头发。大多数文章在介绍他时,说他是诙谐的、精明的、敏感的、精力充沛的、有教养的、谦逊的,并且是古怪的。他曾经告诉一位朋友他喜欢每天做“愚蠢的事情、有创造力的事情和慷慨的事情”——他通常做了!只要他需要,格雷厄姆是有礼貌的,并且是一个热情的倾听者。他的侄子、投资者理查德·格雷厄姆(Richard Graham)回忆到,“他有看表的习惯,当然,是很有礼貌地看,并且说,‘我认为我们在这件事上已经花了足够的时间了’。”

格雷厄姆有广泛的兴趣爱好——不仅仅是按照华尔街标准。他可以将拉丁文、葡萄牙语和希腊语翻译成英语;他还喜爱生物,并且担任了一家动物园的理事;一次可以读像历史、哲学和古典作品等不同主题的六本书;滑雪和打网球,而且喜欢跳舞,在花数千元报名上舞蹈课之后成为亚瑟·默里(Arthur Murray)的终生会员。有人曾经说他待在金融领域的唯一理由是挑战。格雷厄姆无疑证明了他自己是为了在华尔街取得成功必须成为一个思想狭隘的人的规则的外例。

具有讽刺意味的是,他的四个孩子——三个女儿和一个儿子——中,没有一个进入投资领域,虽然其他的亲戚有进入的。但是本杰明·格雷厄姆给证券分析师和投资者留下了一个遗产,这些人会将他们的投资祖先追溯到他。以“证券分析之父”广为人知,格雷厄姆不仅是最初的数量分析师,今天的整个类似思想的学派都要将归功于他,同时,他也是当今华尔街人遵守的很多基础分析和学问的一个源泉。任何还没有读他的书的人几乎不能认为他自己对这个领域已经非常了解了。作为沃伦·巴菲特的老师、导师和哲学来源,格雷厄姆为现代的非常成功的个人投资者开创了这种方式。他的贡献和遗产是20世纪的任何其他的个人投资者都无法相比的。



阿诺德·本哈德

优雅地只浏览一个专栏

THE ELEGANCE OF OVERVIEW ON A SINGLE PAGE

开始只是 120 只股票的统计表模糊集合,现在是 1700 只股票的标准和最基本的参考资料,《价值线投资概况》是投资时事通讯的翘楚。许多人只会信赖它,没有人会诅咒它。由阿诺德·本哈德在大约 55 年前创立,“价值线”将统计表、摘要、简洁地分析压缩到一页纸的详细描述中,提供了一个细节和概观的令人惊异的结合。在“价值线”对其中的每个股票都提供了详细的股票预测的同时,使用它的人中大部分都是使用它作为类似于圣经的参考功能,而不是具体的股票预测。有大约 10 万位订阅者,每人每年支付 525 美元,使它成为国家最成功的投资资料,成为对大众推销的一个贡献,尤其是对于小的财务服务公司来说。

对于大多数的订阅者来说,这个出版物与其说是一个时事通讯,不如说是一个手边的参考资料。简单地说,它提供了用一种容易理解、单页纸的格式就能够很快地对一家公司进行广泛浏览的事实和数据。除了对企业的简短概

括之外,许多信息是统计性的,像财务和价格的历史记录。还有对股票在接下来的一年或三到五年里会如何运行的预测。一些人认为“价值线”最重要的特点(而我认为许多人不会太关注的)是它的分级系统,根据这个分级系统,股票从最高分的1排到最低分的5。

最初,本哈德根据他称为“将收益一面值曲线平滑”的东西设立了一个股票等级。作为一个早期的投资顾问,他回忆到:“我正在管理每个投资组合中的所有账户并且正在研究其中所有的证券。我再一次认为,一定有某种方法来决定股票什么时候是高的或是低的,什么时候值得买或是不值得买。”具有数学头脑的本哈德研究了某些股票10年的历史。“我乘以一个股票的收益,将它加上面值的一个百分比,当我将它们与价格相乘时,发现在1929—1939之间这个结果与收益之间密切的相关性。”本哈德从未停止摆弄数字和公式。到1965年,他和他的统计员挥舞着他们的被称为“代表性分析”的“学科分析”的最终形式。这个体系在现代或多或少还会出现。不是将一个股票与它自己的业绩进行比较,这个体系将一个股票与所有的其他股票(在“价值线”范围内)进行比较。

但是,本哈德和“价值线”从未由于挑选股票的威力而受到高度关注。有时会因为他对市场过分单纯化的方式而受到指责,本哈德——一个保持每小时对道琼斯工业股票的图表进行更新封闭的技术分析师——彻底地相信了他的体系。如果股票一度偏离了“价值线”预期,他确定它很快会滑到它应该的位置。他承认,他的体系“当然不是没有错误的,但是如果一个股票10年来都以10倍的市盈率先来卖,今年在公司的商业特点没有任何根本改变的情况下,以20倍的市盈率先来卖,哪一个疯狂时刻?现在?还是所有的过去十年?”

小而宽的肩膀,后背头,短的、修剪整齐胡子,浓密的而富有戏剧性的眉毛下的大眼睛,本哈德支配着“价值线”帝国,直到他1987年86岁时去世。扭曲的智慧,合乎礼仪的、贵族化的行为方式,即使是对他的经理们,他也以“本哈德先生”而出名。在办公室里,他是一位声名狼藉的暴君,坐在一张结实的桌子后面主持工作,他给他的高层员工很少职权,甚至是更少的薪水。“有

人告诉我有‘价值线’校友的大团聚,但是从没人邀请我。我并不是像我喜欢的那样,是容易相处的人。”即使是这样,这个出版物仍然被认为是证券分析师、短期资本经营者以及类似人的权威的训练场地。

本哈德出生于1901年,是犹太移民——罗马尼亚母亲和奥地利的香烟和咖啡商人——的儿子。在霍波肯、新泽西和布鲁克林长大,年轻的阿诺离开了军校到威廉斯学院学习英语。作为一名美国大学优等生之荣誉学会的毕业生,他踏上了一个权威的新闻业工作,担任《时代》的戏剧评论家。不考虑声望,薪水是很微薄的。因此,在用自由的百老汇表演追求他的中学情人——准妻子时(他后来回顾的),他兼作《纽约邮报》(*New York Post*) 与自己的专栏的评论家。

作为喜欢拿破仑一世时代的书的热切的读者,本哈德在读了埃德文·拉斐尔1932年的经典作品《股票操盘手回忆录》——对投机者杰西·利弗莫尔小说式的说明——后,本哈德对华尔街产生了兴趣。激发了灵感,他写了一本叫《牛市》的剧本。接下来的事情你知道,他成为利弗莫尔的职员之一!一次,本哈德给他的老板写了一篇生动的报告,推荐铜股票;利弗莫尔读了它,并且立即卖空这些股票。还有一次,利弗莫尔让他的员工对一个神秘的股票符号穷追不舍——很快地!——那时他只是基于录音行动,在高位进行交易。投机者的即兴操作让本哈德着迷了,虽然他不尊重利弗莫尔,申请了专利。然而,这个经历向本哈德发动了挑战,要找到某种“体制”来描述市场。

从1928年到1931年,在穆迪(Moody's)开始是当分析师,后来是业务员,三年的节衣缩食后,本哈德在1936年提出了“价值线”的前身。他为120种股票计算出了最初的公式,买了一个印刷机,将他的结果用书的形式制成了1000个副本,他计划一本卖200美元。但是无数次的亲自介绍后,他只卖了一本。“对于我来说,意识到世界是多么的无趣是很难的”接着,当时的一位商情报告书作者,交换了一本免费书和800美元,将本哈德的书插入他自己的商业情报书中。这位作家错误地低估了本哈德的标有55美元价格标签的书的价值。每天支票的大量涌入,将本哈德置于生意之中。《价值线》起飞了,本哈德一家人搬到了康涅狄格州的漂亮西港。

从那之后,本哈德开始相信大众传媒了。他在《巴伦周刊》上刊登了第一个正式广告,而且从未停止在那里做广告。最初的广告提供了一个为“价值线的智慧”进行象征性收费的例子,反过来,产生了一定量的新的订阅者——大大超过了广告费用。

因为他是如此地相信他的产品——甚至某种程度上,过于自信——并且因为他想在股票市场中保持中立,本哈德将他的巨大财富投资于“价值线”王国,包括各种各样的“价值线”共同基金。为了满足自我以及对戏剧的热爱,他也将一些钱投入制作戏剧中,像大卫·马麦特(David Mamet)的受到极度称赞的《美国水牛城》。在1984年,《福布斯》以他4亿元的财富,让他在《福布斯400》中占据了一个位置——一切都是基于他的小出版物作为出版生意的价值。当他在1987年去世时,这位顽固的老人让他53岁的女儿——珍·本哈德·巴特(Jean Bernhard Buttner)——掌管了他的事业。

本哈德出了名的小气。他有很多工作团队,每个人写他或她对各种公司的分析,但他几乎不付钱。20世纪80年代中期,在纽约,“分析家们”正在为这个公司工作,根据时间的长短,通常获得25000美元到35000美元之间的酬劳。因此,他的员工通常是分级的初学者,只是临时性地使用“价值线”作为华尔街的敲门砖。华尔街里排满了虔诚的人,在本哈德的帝国里起家、离开、上升——一个穷人的各种才能的训练场地。因此,“价值线”的员工流动从未停止过。

1982年,一次我和本哈德一起吃午餐。我和另外一个人正在同他谈论关于潜在地创立一种年轻分析师的培训机构,并且希望——因为他在“价值线”领域有那么多的员工——他能够作为一个付薪的演讲者和“托”加入。我们也希望能够让他送他的年轻人去培训——这将是这个项目的额外收入。我们要办培训机构的主意从未付诸实施,但本哈德对于送他的分析师们去培训不感兴趣,对于我来说是很有趣的。作为一种为他的不断发展的“价值线”分析师之门,发现并且招募更多年轻初学者的方式,他确实对这个主意表达了兴趣。身价数百万,本哈德最终都是小气而聪明的。

因为“价值线”被每一个主要的美国投资公司积极地应用,并且因为那么多人根据它在一页纸的分析上所传达的信息来了解公司,没有本哈德的贡献,很难想象今天的市场。他给了我们在一页纸上看到几乎每个公司的概况的能力。事实上,分析并不总是非常深而且精确的,并且,他用来为股票分级的体系也不是被非常广泛地接受,但统计表是很好的。“价值线”的格式从未改变,而且人们认识它、涉及它并且接受它。现在它是一个标准,由于这个标准,金融世界非常感谢本哈德先生。



Louis Engel

路易斯·安吉尔

帮助大家赚了更多的钱

ONE MIND THAT HELPED MAKE MILLIONS MORE

在投资者意识到华尔街不再是富人独有的俱乐部时，路易斯·安吉尔最初在 1953 年写的《股票指南》(How to Buy Stocks)一书，展现了他自己作为投资者的人生。一个看似简单的“如何”指南如何能够永远改变市场是很简单的：在写这本书时，安吉尔是第一个向中等收入的人——大众——用他们自己的语言解释市场的人。使用本国的和现实生活的例子，他将财经行话翻译成英语，使不断扩大的中产阶级能够将证券看做是可行并且安全的投资。结果，通过将华尔街搬到市井街巷，华尔街能够接近重要的投资市场中的一员。

“如果企业有它需要的钱继续成长，某个人必须占据富人的位子。这个人只能是适当方式的投资者——成千上万的小投资者，因为如果每个人有 1000 美元，那么 1000 个人就有 100 万美元的资本，一个富人在不久以前刚刚可以提供。”像之前的杰伊·库克，为内战融资，以及 A.P.贾尼尼建设美国银行一样，安吉尔转向了在战后期间给了华尔街一个非常必要推进的“小伙计”。但

是不像贾尼尼和库克一样,为投资者做这些,安吉尔要向这投资者展示如何自己做。作为一个广告人和新闻记者,他的工具是语言。

1949—1969年之间,作为梅里尔·美林证券、皮尔斯、芬纳和史密斯公司的一位广告经理,安吉尔发现“只是和少数有钱人以及懂财经的人”做生意不再是切实可行的。他说,“经纪人需要和约翰·琼斯以及比尔·史密斯做生意,这意味着他们将不得不忘记金融行话,用他们以及他们的妻子理解的语言来谈论股票和债券。”替代选择是“美国工业理所当然地发现它自己渴望新的资本”。因此,作为美林证券的“将华尔街带入市井街巷”广告活动的一部分,在这个活动中,它寻求将它的经纪服务销售到许多小的投资者,安吉尔用简单的术语写了一个广告来解释股票。结果是如此成功,以至于之后不久,出版商利特尔和布朗公司(Little & Brown Co.)找到安吉尔,将他的观点展开为一本书,他在六个星期之后写了《股票指南》一书。

38年之后,《股票指南》是最成功的金融畅销书。到1982年安吉尔去世时,这本书——修订了七次——销售了约400万册。根据累计销售量,几乎没有其他的投资书可以接近这个数字。以很客观的方式,从最初一个新的可折叠金属钓鱼竿的发明开始,它讲述了虚构的口袋竿公司的故事。从这里,安吉尔引导读者沿着最基本的步骤建立一个公司:借款以及向股东发行股票,选举董事会,召开年会,分配股息,发行优先股和可转换债券,销售债券,以及经营、扩张一个公司,收获利润需要的其他的基本要素。

简短、易读的章节包括:“新股的发行是如何被管制的”、“关于政府和市政债券你应该知道什么”、“‘场外交易’市场是如何运作的”、“如何阅读财经新闻”、“市场的民间传说”以及“什么时候该卖”?安吉尔写的东西既不深刻也不谦逊,只是简单直接!

自然地,作为美林证券的代言人,安吉尔在类似“投资——或者经纪人是做什么的”、“你如何与一个经纪人做生意”以及“如何开立账户”的章节里,从容不迫地详细解释了经纪人在证券业中的角色。他吐露,“由于各种各样的原因,许多人仍然躲避着经纪人。其中一些人对于他们不得不投资的金额感到尴尬。或许他们只有500美元投入股票,或许一个月只有40美元到50美

元,他们认为经纪人不会感兴趣。或许他们认为经纪人是有点难以亲近的人,他们只会为非常重要的人、富有并且穿梭于社交圈里的人花费时间。”但安吉尔再次向读者保证,“那是不真实的。当今的经纪业没有排外的东西。没有争吵,没有带斑纹的牛仔褲。俱乐部规则全都改变了,在俱乐部菜单上,咖啡和汉堡要比香槟酒和鱼子酱更流行。”

出生于1909年,父亲是一位审计员。安吉尔在伊利诺州杰克逊维尔长大。他1930年毕业于芝加哥大学,然后开始了两年的芝加哥大学出版社职员职业生涯。之后他去往纽约成为《广告和营销》(*Advertising and Selling*)的管理编辑,1934—1946年期间,成为《商业周刊》(*Business Week*)的新闻编辑,后来成为执行编辑。1946年,他离开那里,作为广告经理加入了梅里尔·美林证券公司,1954年成为副总裁,直到他1969年退休。安吉尔的家庭生活从34岁时娶了第一个妻子开始,几年之后他们离婚了。在1954年43岁时,他再婚了,有了三个女儿。在他1969年退休之后,安吉尔撤退到他的偏僻的纽约的家,成为奥西宁的村庄理事,在1975—1979之间,他成为城镇监督员。这位“将华尔街带到市井街巷”的人在1982年73岁时去世了。

毫无疑问,安吉尔的书是一本美林证券推广的书。几十年来,美林证券的经纪人将它作为一个与他们做生意的诱惑,送给预期的客户。但是同时,他的书展现了他自己的人生。我与美林证券从未有任何关系,然而在这些年里,我送了几十本书给对投资感兴趣的人。我从未真正地看到一本比《股票指南》更好的关于投资的入门书籍。安吉尔非常简单直接的方法,以及他在商务杂志中获得的天生的写作技巧,使他和他的思想成为数以百万计的现代投资者在华尔街入门的通道。安吉尔不仅是影响金融市场的伟人之一,通过他的一本书,他也帮助制造了数百万的伟人。

投资银行家和经纪人

INVESTMENT BANKERS AND BROKERS

他们的资本配置是资本主义的一切

经由华尔街的金融市场、市井街巷及其资本主义姐妹,要比中央计划经济更能有效地配置资源。日复一日的价格由金融市场决定,但货币真正换手(由此被分派到特定的项目)的交易通过像这部分人一样聪明的交易商之手聚集到了一起。交易是金融市场的核心,是自由市场存在的主要原因之一,而且自由地“做他们的事情”。交易商使市场一直保持活跃。

想象力、细节和推销术是交易的一切,好的交易商拥有所有的这三者。首先,他们是幻想家,将交易想象为从理解交易者的目标到设定理想价格的完整流程。其次,在交易前、交易期间以及交易后,他们一定是注意细节的。这意味着要考虑从交易如何适合类似于美国证券交易委员会监管的合法的发行的细节,到想要交易的竞争者正在进行的每件事情。第三,他们是超级推销员,因为销售完成了交易并且产生了新的交易,没有他们,交易绝不会发生。

这些特点从本质上描述了这部分中的人。奥古斯特·贝尔蒙、雷曼兄弟(the Lehmans)、J.P.摩根(J.P. Morgan)、摩根二世(Morgan Jr.)、雅各布·谢夫(Jacob Schiff)、乔治·帕金斯(George Perkins)、克拉伦斯·狄龙(Clarence Dillon)和西德尼·韦恩伯格(Sidney Weinberg)是这个领域中最有能力的人——他们囊括了使现代美国公司成形的所有交易。

美国最早的大规模交易商奥古斯特·贝尔蒙使一切成为可能。他用比自身大得多的力量,用使我们的资本主义市场扩张超过他们本地的根基的力量——欧洲资本的力量,经由罗斯柴尔德,将华尔街联合起来。

一旦资本流动，J.P.摩根就利用它。摩根开创了投资银行业，是我们认为是最精粹的交易商人。他是信任、能力、决断、公平以及责任感的缩影。字面上，他用看起来优雅的方式将金融世界置于自己的肩膀上。他浸透了早期的美国金融，挥动着历史上没有人曾经挥动过的力量。摩根财团成为力量的同义词，在他的最初时期，没有人有胆量与摩根对抗。

摩根用他的力量创造了最后将美国从一个刚刚出现的国家转换成一个有力的工业化国家的庞大的公司。19世纪70年代，他为铁路融资，在各个州之间传送进步。1901年，他形成了第一家十亿美元的公司以及坚定的现代工业——美国钢铁工业。1907年恐慌期间，他保持了美国整个经济的发展。他是大的，他不仅仅是大。

雷曼兄弟几乎是同样大，但却是不同的方式。最初是内战前南方的一家棉花经纪公司，雷曼兄弟代表的是华尔街的另一面——犹太人的一面。这个犹太人财团从未真正地与摩根相抗衡；相反，他们共同存在，有时当摩根需要额外的资金时一起工作，有时为完全不同的行业融资。例如，在被认为有风险的时代里，雷曼兄弟家族在为类似于汽车产业的新技术融资中发现了自己的小生境。具有讽刺意味的是，摩根最初拒绝了 this 生意！

摩根深深地扎根于华尔街，当他在1913年去世的时候，他一部分靠其他的交易商继续生活。他的儿子，J.P.摩根二世，继续着他的遗愿，直到20世纪30年代的创新时期。这本质上结束了摩根财团不容置疑的金融统治地位。

在摩根的晚年，一种新的交易商出现了，他们部分模仿了摩根主义，部分边前边进边发展。摩根的合伙人乔治·帕金斯，以及他的继承者托马斯·拉蒙特(Thomas Lamont)在这个脉络里运行。帕金斯是对摩根传统的信心的化身，他帮助延伸了摩根对于包括像富有的国家保险公司一样的大企业的影响力。

尽管J.P.摩根的身体状况令人担忧，但他绝不会让这些妨碍自己，在20世纪20年代摩根二世统治期间，拉蒙特是第一个注意形象的超级销售员。拉蒙特是淡漠的、精通文学的、温和的并且有说服力的。当拉蒙特试图从1929年经济衰退中挽救美国时，他尝试用1907年J.P.摩根先生的方式。但是，这不起作用。他不是摩根，这也不是1907年；没有私人企业，无论谁带头都能治愈美国的低迷。美国正在第一次作为一个世界力量出现，没有一个单独的金融家可以像从前一样比华尔街大。

克拉伦斯·狄龙大约与拉蒙特同时作为华尔街的一支力量出现。新的血液在与摩根财团相同的领域出现的事实，加强了摩根的名字不再代表不会受到挑战的事实。狄龙大胆地从摩根二世那里夺走了大量生意，并且侥幸地成功了。在J.P.摩根的时代，这绝不会发生，并且如果它确实发生了，狄龙也会立刻被打垮。在以后的几年里，狄龙发达了，随着改革在

投资银行领域中创造了更多的开放市场,狄龙为自己分到了越来越大的蛋糕。

20世纪50年代,西德尼·韦恩伯格修正了摩根的态度,变成了现代最受尊敬的交易商之一。与摩根的在社交上要独立的传统相对,韦恩伯格教现代的投资银行家成为社交方面熟练的网络工人。当然,韦恩伯格也是一位幻想家,注意细节并且是一位超级销售员。随着韦恩伯格的规则继续起作用,为库恩·罗卜(Kuhn Loeb)带来了一个又一个的交易,将生意与乐趣联系起来变成了时尚。

由投资银行家转变成经纪人的查尔斯·梅里尔也改变了一些人对华尔街的态度。也就是说,他改变了华尔街看新人的方式。他的目标是将华尔街带给市井街巷的小人物,并且他做得很好,创造了美国最大的经纪公司,而且在这个过程中,创造了非常有潜力的,有时是最大的投资银行财团。从20世纪40年代开始,他开始向大众提供证券,开设美林经纪公司的分公司。梅里尔变成了第一个接近这个新型的、丰富的市场的人,并且后来,许多人跟随着他的领导,为经验不丰富的投资者提供了一系列可行的与投资相关的服务,但没有人能赶上他。

经纪人杰拉德·罗卜(Gerald Loeb)跟随着梅里尔的领导,使E.F. 哈顿公司(E.F. Hutton)适应大众。罗卜担任哈顿公司的代言人,通过奉承媒体,使自己被大众广泛地认识。在自我促进者以及二手车销售员的心中,罗卜熟悉行话,以至于他能够说服几乎每个人投资于这个市场。由于不是一个真正有能力的投资者或交易商,对于那些不是更好地了解情况的人来说,他听起来是圆滑的。罗卜很成功地进行周旋,因为任何他讨论的或者写的东西,经由面向积蓄很少、并且几乎不懂股市的小投资者的大众行销和流行期刊。罗卜的成功证明了需要投资银行家从事公共关系服务,从而说服小投资者,“这”家经纪公司可以帮助他进入华尔街的内部。当然,那个轨道真正的只是经纪公司推销交易的投资银行海湾的一个分支渠道。

而且那是最后的一切。大的投资银行公司已经变成了向美国销售金融产品的分发武器。在从前的类似于摩根的家族王国里,构思并且构造交易,今天的投资银行家几乎不能以摩根的方式控制交易;相反,他们正对金融领域正在向这个领域需要的东西呈现并且提供“交易流”的现实做出反应。然而早期的投资银行家根据对他们自己以及这个领域有益的东西思考,今天的投资银行家根据对他们自己以及他们的客户有益的东西思考,今天的投资银行领域被投入一个专业王国里,并购(M&A),风险资本,首次公开发行(IPOs)等。但是,最初的投资银行家做了一切,激发了今天的专家的前行的轨迹,在这个过程中,他们完全影响了市场。



August Belmont

奥古斯特·贝尔蒙

美国的欧洲金融巨头

HE REPRESENTED EUROPE'S FINANCIAL STAKE IN AMERICA

在欧洲,如同他之前的罗斯柴尔德,奥古斯特·贝尔蒙帮助美国从一个省级的、几乎纯粹农业化的国家转变成为一个繁荣的工业化国家。但他不是典型的追求利益者,通过投机于股票交易或者倡导一个行业来快速赚钱,他先于美国的工业化。相反地,作为罗斯柴尔德财团——世界上最强大的银行的美国代理人,贝尔蒙将近 50 年都是美国的投资银行和政治家的第一纽带。金融第一次遇见了政治,并且喜欢上了它! 贝尔蒙与罗斯柴尔德的关系为他在政治社会里获得了声望,他的政治上的关系使他为罗斯柴尔德家族获得了生意。

贝尔蒙的成功最初是由于好的时机。1816 年出生于贫穷的普鲁士家庭,14 岁时,他开始在罗斯柴尔德的法兰克福家里扫地,那时,他的老板已经相当成功了。17 岁时,他管理着罗斯柴尔德的那不勒斯分部,处理了一系列与罗马教皇法院的成功谈判。现在这里是好时机来临的地方——四年之后,当在古巴的哈瓦那做生意时,贝尔蒙听到美国正处于狂暴的恐慌之中。因此,21 岁

时,他乘坐开往纽约的一艘船,离开了哈瓦那,带着强烈的雄心和无处不在的罗斯柴尔德的信用,到达了1837年恐慌的中心。今天你想象有多少21岁的人会被委以在当时相当于一个新兴的香蕉共和国(指中南美洲发展中国家)的国家里分配信用的重任?但是他是罗斯柴尔德的内部人员。

当他到达的时候,他实际上并没有带着罗斯柴尔德的钱——只是他们的名字。但是这个名字是如此重要,以至于每个人将对他与罗斯柴尔德关系的信誉以及罗斯柴尔德的钱遵守的信念扩展到了他。他立刻建立了奥古斯特·贝尔蒙公司并且在没有别人能够买入的时候,开始在萧条的市场中买入。由于他后面的罗斯柴尔德的名字,在很大程度上不敢给予彼此信用的人给予了他无限的信用。其实,他再次得到了美国的贷款。这提供了用美国借给他的钱买股票、商品和纸币的好处,这阻止了恐慌,支撑了濒临破产的美国银行。然而只有他能做到,利用美国对世界最大的私人银行的信心!正如你期待的,这使他非常受欢迎。

有着犀利的智慧以及有教养的背景,贝尔蒙以他的口音、外国措辞以及潇洒的样子让上流社会着迷。矮的、浑圆结实的身体,黑亮的眼睛和有意逃避的眼神,他将纽约上流社会吸引到他的门前。四年之内,贝尔蒙的名字就挂在了每个纽约人的嘴边。他是这个城市最主要的投资银行家,对上流社会打击最大的事情则是:他是一个犹太人。

当他最初到达美国时,像接下来的100年里许多其他的犹太移民一样,贝尔蒙寻求隐藏他的宗族。他将最初的姓——勋伯格(Schonberg)——变成了它的法语同义语(美丽的山)——贝尔蒙。甚至在像美国一样——在那里,如此多的人已经避免了宗教迫害——相当包容的土地上,大多数的人仍瞧不起犹太放款人。而且,像现在一样,大部分非常恨犹太人的人或许根本无法分辨出贝尔蒙的犹太籍,他们对他不熟悉。有一个非犹太人的名字,他准备好周旋于纽约相对单纯的上流社会里最好的乡巴佬中。对于纽约社会来说,他是一位懂得如何打扮、装饰公寓、举办200人的晚宴甚至主办赛马——这个逐步以贝尔蒙赌注而出名(现在是非常重要的赛马“三重冠”与肯塔基赛马会以及Preakness赛马会的一部分)——的欧洲人。他甚至发明了“时髦的迟到”。

这个神秘男人也是相当风流的,知道该如何追求女士。他自身有一种令女人喜欢、遭男人憎恨的性感。当他与不同的人交往时,他娶了一位社会名流——海军准将派瑞的女儿,并且养了三个儿子、一个女儿。他的二儿子,奥古斯特二世,最后接管了他的公司,继续着像罗斯柴尔德家族的一样的遗产。

19 世纪 40 年代早期,贝尔蒙的生活与政治纠缠在一起,从那之后,他的政治声望无止境——并且有合理的理由。通过他的政治关系以及理解他为罗斯柴尔德的贷款在政治不稳定的社会里是安全的是惯例而不是例外。贝尔蒙花费一生来培养政治关系和政治力量——这正是他对美国金融市场发展的价值。他真正是第一个在美国将金融与政治联系起来的人,政治是他对罗斯柴尔德的保险单。

贝尔蒙成为一个有美国籍的公民并且加入了民主党。1844 年,他当了六年的美国驻奥地利总领事。1853 年,他成为美国对荷兰的部长并且积极参与导致皮尔斯当选总统的大选活动。他是美国驻海牙使馆的临时代办,后来是美国驻海牙的常驻大使。在 1872 年退出政界之前,贝尔蒙也担任了四年的国立民主委员会主席。

面对内战,贝尔蒙临时性地将忠心转向了支持共和党人林肯的为统一而战,成为总统的财务顾问。在为战争获得外国资金的过程中,他起了工具性的作用,因为最初罗斯柴尔德和英国政府都不支持统一。好几年来,贝尔蒙通过为罗斯柴尔德购买政府债券,将钱流入了美国国库。

到 1890 年死于心力衰竭时,贝尔蒙已经在欧洲资本和兴旺的工业化美国之间建造了一座坚固的桥梁——同时,他已经将投资银行与政治联姻。一个世纪前,罗斯柴尔德在欧洲已经发现了那样的联姻的重要性,通过贝尔蒙以及他与白宫和国会的关系,能够在美国继续他们的王国。

贝尔蒙的人生由于他的社交和政治行为而闪亮的事实,强调了作为罗斯柴尔德公司在美国的代理,他做的事情不止是提倡股票发行或发明了公司结构的事实,因为他领先于我们的工业革命的核心。他的作用主要在于政府融资和整个货币市场,这些支持了企业,没有这些就没有充分的金融流动性来支持整个资本主义制度。

Emmanuel Lehman



伊曼纽尔·雷曼和他的儿子菲利普

众多华尔街公司的榜样

ROLE MODELS FOR SO MANY WALL STREET FIRMS

作为华尔街最大的投资银行公司之一,雷曼兄弟公司的成长轨迹,就基本上反映了强大的、工业化的美国逐步形成的过程。雷曼开始是农业社会中的棉花经纪人,最先到达美国的雷曼兄弟家族在内战期间帮助联盟融资,继而转向华尔街,很好地涉猎了日用品,一直到 20 世纪。直到雷曼兄弟的第二代仍旧努力争取进步以及更大的利益,这家公司才通过为非传统行业——零售、纺织品、邮购公司以及廉价公司融资(所有的这些都被以前的银行家避开了),在华尔街上出名。

当亨利·雷曼(Henry Lehman)(编者注:亨利·雷曼,是从欧洲到美国来的雷曼家庭的第一代。他在美国南方做了一段时间的行商之后,跟他的两个弟弟伊曼纽尔和梅耶一起在亚拉巴马的蒙哥马利定居下来,当上了杂货店的老板。)抵达了阿拉巴马州的莫比尔(Mobile)——从巴伐利亚——乘着四轮马车沿着阿拉巴马州河开始沿街叫卖时,1844 年,财富的积累开始了。在一年之

内,他到达了蒙哥马利,在那里挂牌“H.雷曼”,销售玻璃器具、工具、杂货和种子。1850年,这家综合商店为梅耶和伊曼纽尔两兄弟支付了到美国的路费——自此,“雷曼兄弟公司”形成了。由于棉花是南方的第一大日用品,一位牲畜经销商的儿子们很快变成了棉花经纪人,用棉花折价换取他们的货物,然后盈利销售——在交易的两边都赚钱。

由于棉花付款通常采用纽约银行的四个月汇票的形式,伊曼纽尔(30岁,1855年亨利因黄热病去世后,这个家庭的领导者)在1856年,开了一个纽约分部。1868年,内战让他们的生意快速发展,梅耶加入他的华尔街的兄弟中来,并且他们一起将自己重建为成功的棉花和日用品经纪人,1887年,他们获得了在纽约股票交易所的一个席位。

雷曼兄弟在华尔街上以可靠、公平和挑剔的经纪人而闻名,并且慢慢地爬到了犹太社会的行列。两个人都有明亮的眼睛,长满了胡子,高高的额头,他们通常戴丝绸帽子,穿双排扣长礼服、条纹裤子——看起来非常像,这使他们可以同时出现在两个地方。温和而且渴望做生意,梅耶是更激进、外向的销售类型,他签订合同并且不断地招揽生意。伊曼纽尔倾向于长期的思想家,更镇定、谨慎,并且更具建设性。据说是“梅耶赚钱,伊曼纽尔存钱”。

19世纪90年代,兄弟俩都结婚了而且儿子长大也可以进入公司了。19世纪的最后十年里,另外的三个雷曼加入了这家公司——伊曼纽尔的儿子菲利浦,出生于1861年,最后坐上了父亲公司头把交椅的位子;梅耶的儿子西格蒙德(Sigmund)和已故的亨利的儿子梅尔(Meyer)。随着新鲜血液的注入,这个公司同新生的美国工业经济一起扩张。雷曼兄弟公司投资于类似于汽车和橡皮的新技术,但仍然坚持日用品生意,进行咖啡、棉花和石油贸易。

伊曼纽尔于1907年去世——差一个月80岁——将自己的位子留给了过度自信、激进的36岁的儿子菲利浦。据说“对于自己做的任何事,菲利浦必须赢”。有着尊严感和贵族感,拘谨的方式和智慧的头脑,这位雷曼释放了他这代人对进步的追求,由于一部分新开发的投资银行生意而放弃了老的方式。在与高盛公司(Goldman Sachs)合伙之前,他主要通过与他最好的朋友,亨利·高曼(Henry Goldman)合作而完成了这些。(他们打算创立高曼 & 雷曼公司,

但相反决定对利润进行五五分成。)

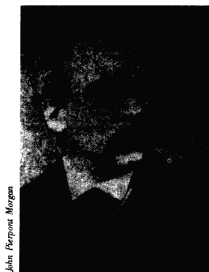
雷曼和高曼成为华尔街最受欢迎的承销团队,为56个发行人管理着114个证券的发行。在全盛时期,1911年他们引入了斯都德贝克尔公司(Studebaker),1912年引入了F.W.伍尔沃斯((F.W.Woolworth),1913年引入了Continental Can。他们最著名的行动是为一家由高曼的远房亲戚领导的,叫西尔斯罗巴克(Sears Roebuck)的成长中的邮购公司承销了1000万美元的贷款。这是邮购证券首次上市——他们预计到了风险,但是盈利了。

名声在外,雷曼兄弟公司继续着他们的不落俗套的风格。承销早期的航空、电子、电影以及酒类证券的发行。他们为许多现代的企业巨头承销证券,例如 Postum Cereal、梅西百货(R.H. Macy and Company)、Endicott-Johnson、皮尔斯伯利面粉(Pillsbury flour),金宝汤(Campbell Soup)以及黄色出租车(Yellow Cab)。1935年,当华尔街对娱乐业的参与空前高涨的时候,他们与弗洛伊德·奥德林(Floyd Odlum)重组了派拉蒙影片公司(Paramount Pictures),买下了美国无线电公司(RCA)在RKO的控制权。

为什么他们出现在这本书中呢?他们听起来像是纯粹的投资银行家,而不是激进的改革者。伊曼纽尔或菲力浦是怎样有资格处于影响金融市场的100个伟人之中呢?相当简单!他们是犹太投资银行公司老套的行为榜样。当我最初进入这个领域时,在华尔街的犹太人和基督徒之间仍然有一种强烈的分离感。一批经纪人是主要由基督教员工组成的基督教公司,另外一批经纪人是主要由犹太员工组成的犹太公司。由于一半是犹太血统,一半是基督徒,我总是对华尔街上的这种分离很感兴趣。追溯得越远,这种分离就越强烈。摩根经营一家基督徒公司,但是如果没有犹太公司——库恩·罗卜公司的出现,他不可能是真正的摩根。今天,库恩·罗卜公司在哪里?不存在!但是,雷曼的名字一直很突出,并且在现在的华尔街也是很重要的。虽然库恩·罗卜公司在开始时更重要,它无法维持一个持久制度概念固有的连贯性。

雷曼兄弟公司不仅是犹太人的纽约金融圈和社交圈的核心,而且它还是很多公司模仿的行为榜样。以家庭成员为核心,最后雇用外人建立了一个一直持续到现代的巨大的合伙公司。这种模式被高盛效仿,被贝尔斯登(Bear

Stearns)效仿,甚至被非常有思想的、著名的、近来臭名昭著的德崇(Drexel Burnham)效法,数不胜数。现在,在主要的投资银行领导人中,有一长串的犹太人名字,本质上,这些人都是跟随了雷曼兄弟公司的模式。我记得当我是一个小孩的时候,在漫长的投资银行—经纪公司合并时代之前,公司里边有更多的犹太人名字,而且,所有的都遵守雷曼兄弟公司的传统。作为犹太公司的行为榜样,伊曼纽尔·雷曼和他的儿子菲利浦将会永远受到高度关注。



John Pierpont Morgan

约翰·皮尔伯特·摩根

历史上最强大的金融家

HISTORY'S MOST POWERFUL FINANCIER

回到特迪·罗斯福总统时代,J.P.摩根或许是世界上最强大的人。作为一个擅长资本魔术的奇才,摩根建立了一个一个人的中央银行,为他所处时代的最大合并以及从危险的恐慌中拯救美国进行融资。他生硬的语言被认为是极好的,他令人敬畏的光环被认为是全能的。举例来说,有个传奇性的故事,当一个老朋友儿子请求摩根为一个风险很大的投机提供资金时,摩根拒绝了,但是吃吃地笑道,“让我为你提供一些具有同样价值的东西!”——他把年轻人带在身边,闲逛着穿过纽约证券交易所。对于大多数人来说,这个年轻人的信用从未如此有效。

不像总统和皇室,有别人赠予的权力,摩根通过绝对的意志,获得了具有传奇色彩的地位。他独断专行,有成功地销售证券、重组铁路以及巩固公司的头脑。他比他的父亲——国际银行家朱尼厄斯·摩根,从一开始就领先了。通过在 1901 年成立美国首个 10 亿美元的公司,以及像他伟大的父亲一样,从

1907 年恐慌中拯救了经济，J.P. 摩根真正地使摩根财团永垂不朽。

J.P. 摩根，一位勇敢的资本家，被认为是恐慌的救世主。由于过度投机和浇水股票导致公司破产、银行崩溃，华尔街寄希望于摩根。在恐怖中致力于自己的工作，摩根动员朋友和对手筹集资金抢救恐慌。他为混乱的制度担任了最后贷款人的角色，那是现在由美国联邦储备银行制度扮演的角色。与允许“无法抢救的”纽约信托破产相反，摩根——嘴里叼着大大的黑烟袋——赞助了濒临破产的美国信托公司。然后，当股票下跌的速度远远超过计数器能够记录的速度时，他致力于面临关闭的股票交易所。在几分钟之内，摩根投入 2500 万美元来维持它的正常运行。对于伟大的 J.P. 摩根来说，这是没有问题的。

凸出的红鼻子，蓝灰色的头发，浓黑的眉毛下有一双炽燃的眼睛，J.P. 摩根创造了首屈一指的银行帝国。虽然“这位老人”知道一些奸诈的诡计，但他却是值得信任的。他以确定的、粗暴的方式，简捷、确定地来处理生意。他几乎不会改变想法；他的话一旦说出来，他就会坚持。作为一位东半球的绅士，摩根曾经在 15 分钟内，通过宣布“我要贷款”，发放了一个 100 万美元的贷款。

摩根最喜欢的事情是企业合并。这种方式简捷有效，粉碎了“破坏性的”竞争，并且最重要的是，从混乱中创造了秩序。他有多么轻视混乱！当你比所有的竞争者都有更高的市场份额时，对于产品的价格，你几乎可以随心所欲。在他的全盛时期，他主导了美国电话电报公司（American Telephone & Telegraph）、通用电气（General Electric）、普式机车（Pullman）、国际收割机（International Harvester）、西部联合（Western Union）和西屋电器（Westinghouse）的合并，这一切都没有混乱。但是，他把注意力放在钢铁行业，使之成为他的最令人印象深刻的交易。1901 年，美国钢铁在股票和债券上筹到了 14 亿美元的资本，将近一半是“水”（按会计上的说法是商誉）。这笔资本吞没了整个钢铁业，通过为小型私人公司支付过高的价格创造了数以百计的百万富翁。

中途，摩根成立了国家钢管公司，并且收购了美国锡钢片公司、联邦钢铁公司、国家钢铁公司以及美国钢铁电线公司。随后，他集中精力让安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）的庞大的钢铁公司贬值，以便他可以便宜地购买。当卡

内基幸免于 J.P. 摩根的竞争策略——例如吸引卡内基的客户到摩根钢铁公司——时,摩根全部付清了,卡内基获得了保释。又一次,在 15 分钟之内,J.P. 摩根同意以第一抵押权支付 4.92 亿美元的百分之五的黄金债券。承销团收取了 5750 万美元的巨额手续费——其中的 1150 万美元流入摩根财团手中。摩根遭受着精神衰弱和经常头痛的痛苦,但在为他的公司创造利润时,却是一位天才,以至于一些人怀疑他的合并仅仅是赚取手续费的途径——不是他有意表现的战略性的、削减成本的市场份额合并。让摩根非常懊恼的是,报纸由于这个交易痛快了一阵子。有文字说,上帝创造了世界,但是“在 1901 年,摩根重组了它”。

出生于 1837 年,J.P. 摩根在 19 岁时进入了家族企业,在伦敦的乔治·皮博迪公司工作并且得到了令人印象深刻的对国际金融的总了解。他成功地投机于咖啡和内战黄金,参与了丑陋的 1861 年霍尔卡宾枪事件。在这次活动中,J.P. 摩根借给一个同事 2 万美元,以每支 3.50 美元的价格向政府购买陈旧的霍尔卡宾枪。然后他以每支 22 美元的价格将它们卖给了美国政府!

其后,他建立了自己的公司,达博尼·摩根公司。到 1870 年,这家公司在纽约的金融企业中位列第 16 位。摩根投机于铁路,首先发行了 650 万美元的堪萨斯州太平洋债券。接下来,他与海盗杰伊·高尔德(Jay Gould)和吉姆·菲斯克(Jim Fisk)争夺 Albany-Susquehanna 的控制权,引来了他们可疑的手段——股票掺水、勒索、利用政治等。尽管袭击者高尔德和菲斯克想要独占这条线路,基督徒摩根把铁路看做是运输的重要形式。到 1879 年,在成功地卸掉威廉·H·范德比尔特 2500 万美元的纽约中央铁路利息之后,他被看做是一位专业的铁路金融家。他对这件事迅速、秘密的处理为他在纽约中央铁路的董事会赢得了一个位子,使他进入了铁路贸易的上层梯队,认为他是美国和海外投资者之间的金融仲裁者。19 世纪 80 年代是“摩根化”的时代,通过以较低的利率增发证券或者将债券转化为股票,摩根提供了新的资本,降低了固定费用,并且总是从中赚取投资银行手续费。在这过程中,为了确保他的投资,摩根当了至少 21 条铁路的董事。

摩根财团完全渗透到美国金融中了,因此当创新(由 1907 年恐慌引起

的)开始流行时,J.P.摩根是一个很明显的目标。尤其是他的合并,受到了塔夫托(Taft)总统和急需输入新鲜血液的记者的攻击。甚至国会也加入了这个游戏,开始了1912年的对已将摩根看做货币信托主要人物为特点的金融垄断的普约(Pujo)调查。但是,当这位老前辈成功地保护了他一生的工作成果时,他的自豪感受到了致命的伤害。他的王国和健康在衰退,傲慢、爱争吵的摩根在1913年75岁时去世了,留下了7700万美元的不动产和2000万美元的艺术品。

之后,没有一个金融家再拥有摩根在鼎盛时期挥舞的力量,甚至没有人能接近。他有巨大的力量。具有讽刺意味的是,他真正地永远视之为力量的东西,20世纪早期的改革家却看成是邪恶。世界会由于摩根的合并变得更好呢,还是会由于19世纪70~80年代的导致对合并的无益需求的危险的通货紧缩变得更好呢?我们可以永远地辩论历史,但是对于摩根,我们思考的关键是,超越了之前和之后的任何其他人,他将股票和债券市场最实质的东西——为美国企业融资或再融资——人性化。表面上是担心既定的股价会上升还是下跌,但是最后所有的波动都回到了“在未来哪些企业会赚钱,哪些不会”的议题。唯一一个试图挑战J.P.摩根地位的人是前德崇证券的迈克尔·米尔肯的近来垃圾债券的发展。米尔肯是一位金融改革家,尽管他通过垃圾债券创造了大量的再融资,但他从未接近摩根在整个经济中扮演的真正的中心角色。几十年来,米尔肯公司的法律问题以及德崇公司的破产确保了摩根将会拥有“历史上最强大的金融家”的称号。

Jacob H. Schiff



雅各布·H·谢夫

华尔街的另一面

THE OTHER SIDE OF THE STREET

雅各布·谢夫代表了与J.P.摩根所代表的不同的华尔街。当然,在谢夫的世界里,人们仍然要承销数百万的贷款为美国的工业化融资,要从事这项工作,关系和正直仍然是必需的。但是,谢夫和他的团队在一个方面是不同的——他们是华尔街的犹太人一边。

从1885年38岁开始,当最后一个高级合伙人退休时,谢夫统治着在华尔街排行第二的投资银行公司——库恩·罗卜公司。在接下来的几十年里,他将一个普普通通的公司变成了一个备受关注的公司——当J.P.摩根公司更专注于工业的时候,它成为为大多数美国最大的铁路融资的公司。

以清晰的思路、公正的思想、诚实以及不喜欢引起公众注意而出名,像摩根一样,谢夫在生意方面从不动摇,甚至在半个小时之内完成了最大的交易。谢夫确切地知道他想要什么,但不像他的祖先英国新教徒的新英格兰人。谢夫出生于1847年,在德国一个富有卓越的犹太人家庭长大。为了跟随父亲的

步伐——他的父亲是罗斯柴尔德的一个经纪人，他在 1865 年搬到了曼哈顿。1875 年，只有 28 岁的他在与老板的女儿——泰瑞莎·罗卜(Theresa Loeb)结婚时，他与同行的德国犹太人登上了在库恩·罗卜公司的位置。他在公司的合伙人身份是他的结婚礼物，从那之后，库恩·罗卜继续是犹太姻亲和血亲的一个网络。

虽然是一个从未真正地阻碍库恩·罗卜的犹太公司，谢夫仍然要做出一些有关自己的衷心信仰和生意的特殊决定。例如，他必须面对以公事公办的方式为一战融资，即使他的内心在祖国——德国，以及战争中的美国盟友，独裁的俄国——当时正在迫害犹太人——之间被撕裂了。回到 1904 年，出于对独裁的俄国的强烈憎恨，在进行俄日战争时，谢夫为日本担保了一个 2 亿美元的贷款。但在 1914 年，选择立场不是那么容易。如果库恩·罗卜资助联盟事业，谢夫感到他在为俄国做贡献；但如果他的公司拒绝资助协约国，它可能被解释为是亲德的，这对生意来说是可怕的。因此，当英国求助于库恩·罗卜，要求贷款时，他的合伙人奥托·卡恩(Otto Kahn)和莫蒂默·谢夫(Mortimer Schiff)（他的儿子）提供了 5 亿美元的没有担保的贷款来资助联盟事业。但在该由老板批准这笔贷款时，谢夫不得不考虑良心问题，而不是他通常的客观的商业判断。他在一个不可能的情况下——这笔贷款中“没有一分的收益给俄国”——同意了这笔贷款。由于英国加入了俄联盟，这当然是不可能的，因此当这笔贷款被拒绝的时候，一段时间内，库恩·罗卜变成了很禁忌的字眼。只是通过卡恩和莫蒂默·谢夫的个人贡献和公共关系，公司才恢复到了令人羡慕的高度。

作为摩根财团之后的第二大公司，库恩·罗卜公司在金融界也出现了一些问题——谢夫需要在摩根心目中证明他的公司以及他自己。这种考验在世纪之交来临了，当时谢夫和铁路家爱德华·哈里曼(Ed Harriman)合作，与摩根和铁路专家詹姆士·希尔(James Hill)争夺对大北方铁路的控制权。最后，这种竞争在 1901 年一个叫做“蓝色星期四”的小恐慌中达到了顶点，谢夫和摩根通过成立共同控制的控股公司，达成了妥协。从那之后，他们沉默的敌对状态出现了尊重的氛围。摩根不仅给予了谢夫最深的尊敬，而且认为谢夫是他唯

一的生意对手!

铁路不仅是谢夫获得摩根尊重的关键,而且也是他的库恩·罗卜公司成功的主要因素。他的铁路经验,在摩根进入这个领域数年之前就开始了,延续了大约40年,在这期间,他独自为宾夕法尼亚州铁路融通了10亿多美元的资金。他通过帮忙管理、反对投机、促销以及学习这个行业的细节,努力争取铁轨生意,然而高级合伙人罗卜认为这个投资是有风险的。最终他的策略见效了,库恩·罗卜公司有了大量的新客户,很快,他们以固定地收取10%的手续费发行和销售1000万美元的债券,从中大约收取100万美元的手续费。

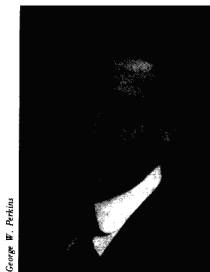
矮小而站立挺拔、严肃拘谨的谢夫拥有富有同情心的蓝眼睛,后来变白的胡须以及整洁古老的衣橱。渴望收到信并且写大量的信,他是一位视家庭为第一位的男人,除非他正在访问欧洲。谢夫是一位专注于家庭的人,孝敬父母,一直将他们的已褪色的相片放在皮夹中。他保持公司持续发展的最重要的原因是他的唯一的儿子——莫蒂默,在1900年23岁时加入了这个公司,后来,在他的父亲1920年去世时,接管了公司——有点像摩根家族。

在世界上有而且似乎一直有很多人对犹太人怀有敌意,尤其是对处于显赫地位的特别富有的犹太人。但当改革前的教会使高利贷成为罪过时,它默认真地让犹太人失去了在资金出借方面的生意。在19世纪的投资银行里,贷款业务发展成了犹太人保持的强大地位。正如罗斯柴尔德的犹太人财团领先于基督教的摩根财团一样,相对于基督教的投资银行团体以及他们各自的人群基础,19世纪的犹太人投资银行团体不成比例地大,并且建立得很好。

作为美国第一个19世纪的犹太人投资银行公司的头脑及创立者,谢夫使犹太人在金融领域的存在永垂不朽,并且在他的有点像摩根的小兄弟的角色里推动它向前。值得注意的是,谢夫并没有歧视、并没有支持为犹太企业融资超过了为其他企业融资。他首先把自己看做是一个美国商人,只是顺便也是一个犹太商人。沿着那条线,他认为自己是“信仰犹太人”而不是“种族犹太人”,他不喜欢任何鼓励种族隔离的事情。因此,他会在犹太人社会里筹钱,并且毫无偏见地融资,因此他和摩根通常是并排交易。

当美国投资银行仍然在大量地从欧洲吸取资金,为当时和我们现在看到

的发展中的第三世界国家一样的美国的发展融资时,谢夫使得华尔街在犹太人金融界里具有与摩根使得其在基督教金融界里相似的功能。谢夫因此几乎和摩根一样,极其重要。没有他,包括犹太的和非犹太的,很少有企业可以获得发展所需资金供给,今天的我们也会比现在穷很多。



乔治·W·帕金斯

他让摩根财团驶入快车道

HE LEFT THE COMFY HOUSE OF MORGAN TO RIDE A BULL MOOSE

J.P.摩根几乎不会担心竞争，通常没有任何竞争。但是某天，保险执行人乔治·帕金斯开始踏入了摩根的领域，用他公司的巨大资源承销外国证券。当然，帕金斯并不希望和全能的摩根有交叉业务，他只是在为公司的利益服务。正相同，当帕金斯让他的公司负责一个主要的德国贷款时，摩根震惊了、发呆了。那是如此缓和的方式，因此摩根采取了行动，为帕金斯提供了摩根合伙人的机会。摩根绝不担心竞争，他会整个吞没！

在一个条件下，他被允许保留在纽约人寿的副职，帕金斯不情愿地接受了合伙关系（几次邀请之后）。摩根说，“嗯，如果你不愿意离开纽约人寿，先过来加入这个公司，看是否你能够身兼二职。我认为你不能，但是如果你能，那更好。”后来就那样了。作为一个勤奋的摩根合伙人的10年里，有5年，帕金斯担任着摩根合伙人和保险首领的双重职责，后来有人认为存在利益冲突。

迷人、机智、热情的帕金斯逐步以“摩根的右手”而闻名。他高个子、苗条

的身材、黑头发、警惕的黑眼睛，有着认真做生意的态度。1862年，出生于一个纽约人寿保险人家家庭，帕金斯是一位贫穷的学生，在15岁时离开了学校，成为他父亲的店员。他爬升的很快，当摩根敲他的门时，他自己的事业发展很顺利。在中途，帕金斯彻底改革了保险销售体系，以分公司取代了代理商制度，并且为雇员提供利益分享。

帕金斯使得摩根财团与纽约人寿达成了一个有利可图的联盟，大大地拓展了摩根已经很强大的力量、影响以及财富。纽约人寿，以及后来其他的巨人般的保险公司，成为以其他方式很难放置的摩根证券的倾销市场。在一个四年的期间里，摩根向纽约人寿销售了价值3800多万美元的证券，帕金斯担任两家公司的调解人！他既是买主也是卖方的事实最终在法律界引起了轰动。1905年，耸人听闻的保险调查最终迫使帕金斯从卷入丑闻的纽约人寿辞职，但摩根和这家公司的关系仍然保持着。

除了保险生意外，帕金斯还改造了美国钢铁公司的内部结构，并且协商合并形成了类似于国际收割机公司以及国际海运公司的大型信托公司。“我并不是纯粹地作为银行家来到J.P.摩根公司的。我在那家公司的工作很大程度上是行业整合。”的确，如果帕金斯有更多的银行经验，或许就不会拒绝支持W.C.杜兰(W.C. Durant)的成立通用汽车公司的计划。杜兰在努力说服摩根合伙人时，就预见到会有每年销售50万辆汽车的那一天。帕金斯评论到，“如果他有任何感觉，他会自己保持那样的想法，即使他曾经试图借钱！”由于是一位银行家，帕金斯很显然不是空想家。

面对钱时，帕金斯是很保守的。他在贫穷的环境中长大，一直被教育要节俭。虽然他去世时有1000多万美元，他仍然带着一个旧皮夹，里边装着列着他最喜欢的储蓄故事的便签纸：一次，他通过步行上下班而不是坐电车节省了10分钱；另外一次，他通过不吃午饭，节省了15分。他的生活方式反映了他的态度。帕金斯不是奢侈的，通常的百万富翁的玩具取而代之的是，他从一个专门的果园，选了一筐上等水果，很大方地送给了慈善机构。

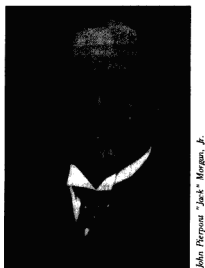
帕金斯在1910年末离开了摩根财团。托马斯·拉蒙特(Thomas Lamont)，一位接替帕金斯的合伙人，曾经说他的离开并不是偶然。拉蒙特声称摩根说

帕金斯在一些生意上是“二流的”，虽然拉蒙特从未提供细节。甚至在他离开时，报纸大篇报道。一些报纸报道，帕金斯正在投机控制美国钢铁公司的股票价格，虽然这是不可能的。帕金斯不是疯狂投机的类型，他在华尔街是为了结果，而不是他不能预测结果的、冒险的、不确定的交易。

在他离开之后，帕金斯专注于特迪·罗斯福的激进党，担任这个党的执行委员会主席，正是在这个职位上，他获得了最大的声望。但是，他与华尔街最声名狼藉的公司的关系阻碍了他，而且绝不允许他获得党团的完全信赖。一位与渐进运动紧密联系的前摩根合伙人的想法本身是很有趣的。这个渐进运动，或任何类似的政治剧变没有至少一些另外一边的背叛者的支持，是不能继续的。那正是帕金斯，一位不相信为人类服务的自由企业以及资本主义的“看不见的手”的背叛者。他大胆地说出了当时的商业问题，并且相信工人应该领取退休金。那样尽管很好，但他也相信竞争会被合作取代；适当监管的大公司要比小的竞争公司更有效。不仅亚当·斯密会在坟墓中翻身，而且要是我死了的话，我也会。

在他 58 岁去世前——摩根财团也会这样对你——帕金斯患有神经衰弱，进入一家疗养院，并且心脏病发作。然后在 1920 年他死于脑炎。结婚 21 年，他离开了他的妻子、女儿以及从事欧洲工业复苏工作的儿子——乔治·W·帕金斯二世。

帕金斯是华尔街的一位领袖，而且也是最终将华尔街从最疯狂的时代逐步变得温顺的过程最早期阶段的一位领袖，留下了同时代的那么多人都在做的市场操纵和市场欺诈的世界。



小约翰·皮尔伯特·“杰克”·摩根

号大的鞋子谁也塞不满

NO ONE EVER HAD BIGGER SHOES TO FILL

J.P.摩根二世做很少有人做的事情。由于父亲是一位国家伟人,他在父亲的领域里是成功的。不要笑!大多数人认为有一位超级成功的父亲是很大的优势。并非如此!思考一下:我们只有两位总统的儿子在政治上特别突出;优秀运动员的儿子或女儿在父亲的领域中一点也不突出,而且几乎从不突出。对于普通人来说,承担的压力确实太大了。大多数超级成功的父亲的儿子在成长过程中,在情绪上受到了他们父亲无法抵抗的形象的损害。在小规模的企业中,父亲的帮助是相当普遍的,但是在大规模的企业里,这并不适用。如果你爸爸拥有当地的汽车零件连锁店,你想要进入那个领域可能是有帮助的。但是摩根的父亲可是世界上最强大的人,还有必要为什么事情担心吗?大多数的儿子会转而酗酒,只是担心在晚餐时,该对著名的父亲说什么而已。

虽然 J.P.摩根二世绝不会比他继承来的强大的摩根财团的首脑的职位更重要,然而那也足够了。他的父亲,全能的 J.P.摩根,已经创造了世界上最有力

的机构——比美国政府还要大。J.P.摩根二世通过继续这个链条来创造历史，尽管政府监管越来越严格。虽然一个不太重要的人可能不会填满他父亲的鞋，然而“小摩根”做到了。

“小摩根”称自己为杰克。当父亲 1913 年去世时，杰克服丧几天后，接管了 J.P. 摩根公司。这并不奇怪——46 岁的他不断地被他极权的父亲煽动，用整个人生来为这一天做准备。首先，是精锐的英国预科，接着是哈佛，结婚，纽约分部的实习生。接下来他离开那里去了伦敦分部，在伦敦，杰克几乎要动摇了，变成了富有的、乳臭未干的小孩子们欺负的对象。但是当 J.P. Sr. 叫喊时，可靠的小伙伴都跑回去了。

当父亲为铁路重组融资，创造了第一个 10 亿美元的公司，可以真正控制的钱比总统还要多时，小摩根也做到了。在第一次世界大战期间，他的专长是国际融资。他在美国操作法国、英国和俄国的贷款，一次组织了一个 2200 家银行的辛迪加，为英国和法国发行了 5 亿美元的贷款。他在战后融资中，同样很重要，在道斯计划赔款中贷出了 17 亿美元。因为他的战时活动，1915 年，摩根几乎要被一个反对联盟军火融资的德国支持者暗杀。注意这家伙试图要杀的不是威尔逊，暗杀摩根更有意义。刺客设法两次进入摩根的长岛夏天公寓刺杀他。但杰克恢复过来了。后来，当他被控告经由他的贷款影响威尔逊支持协约国参战的时候，他的贷款成了争议的来源。摩根否认了这些。但是私人银行不再是它过去的样子。任何人都应该谴责摩根是时代变化的标志。

高六英尺二英寸，宽阔的肩膀、大大的轮廓，球状鼻、犀利的眼睛，摩根非常像他的父亲，无论在外形上还是在个性上。他采用 J.P. 摩根生硬的、单音节的说话方式，憎恨新闻媒体，穿着保守并且喜欢游艇。（由于他对媒体的态度，很少有关于他的作品。）像父亲一样，他将自己完全沉浸在公司中，很少交际，用手杖敲击照相机——你不得不喜欢那样做的人——直到 20 世纪 30 年代中期，美国政府干预时，还在经营着一家繁荣的公司。

“我的特殊工作是我知道的任何地方里最有趣的，比当国王、教皇或总理更有趣，因为没有人能让我脱离它，我没有必要向原则妥协。”摩根一次说道。他的原则是“做自己的工作；诚实，守信，尽量帮助别人，公平”，这是他的人生

信条。他真正地是从父母亲的巨大成功的熔炉中铸造的少数人之一,对相对的失败既没有反抗的倾向,也没有无法抵抗的恐惧。自信但不自负,有动力但没走弯路,杰克·摩根是一个有很高理想的优秀的人。他工作时遵守自己的道德准则。不幸的是,他的道德规范和规则的想法与这个变革的时代,以及逐渐强大的美国政府在新政的思想里包含的东西是无法相比的。

在摩根总是认为华尔街——尤其是私人银行——能够管理好自己的同时,华盛顿不同意,尤其是1929年衰退之后。由于本身没有遭受衰退导致的不能挽回的损害,摩根仍然是华尔街力量的最合适象征,新的经销商带着复仇的心理,追逐着摩根和他的公司。在许多方面,1933年的《格拉斯—斯蒂格尔法》(Glass-Steagall)(编者注:正式名称叫《1933年银行法案》,The Banking Act of 1933)法案直接瞄准了他。该法案坚持认为所有的经纪人——银行家,包括摩根财团,应该在证券承销和私人存款银行业务之间选择其一。由于事情超出了他的控制,在和他父亲非常不同的世界中,摩根在1934年将承销业务划给了由他和合伙人新投资设立的另一个公司,摩根·史丹利公司(Morgan, Stanley & Co)。

但是,美国政府是无情的。参议院银行委员会宣扬,在1931年或1932年,摩根和他的合伙人没有支付个人所得税,接着推动公司以低于市场的价格向精选的、强大的人群发行新股票。摩根很快否认了正在含沙射影地提到的东西——作为减价证券的回报,公司收到了特殊好处。但是同时,摩根财团处于由萧条引起的下降趋势,随后又由于范·斯文森兄弟未履行偿还贷款的义务而损失了大约四千万美元。摩根在财务上无忧无虑,倾向于不理睬公众舆论,做他最想做的事情。

1940年当政府采取措施时,J.P.摩根公司,一个银行实体,被吸收转变成了国家特许银行,老摩根若在,一定宁愿把它带到坟墓中去。随着在公开市场向公众发行16500股份,排他性永远地消失了。很难过的是,J.P.摩根二世由于随着合伙人的去世,会威胁到公司资本的遗产税,采取了上市的方式。他解释道:“那么多的资本集中在一些人手中,而且是一些老人的手中。”J.P.摩根二世对这个举动感到不满意,慢慢地淡出了这件事。美国的私人银行死了,很

快杰克也死了。

保持着些许的活跃,仍旧是美国钢铁及其他公司中的一名董事,摩根致力于他的游艇(海盜船)以及装满了罕见的手稿的父亲的图书馆,他的游艇赢得了郁金香奖。但是,他有心脏病,1943 年 75 岁时心脏病发作去世,正好是伟大的私人摩根财团成为公众公司后的三年。具有讽刺意味的是,他和他父亲在同样的年龄去世,但要早于他父亲。再一次,他没有超越父亲,但是大量的好的方面恰恰保持在他的事迹中。

在不同的、较少限制的政治条件下,摩根的声誉是否会更加兴旺是没有人知道的。当然,他父亲已经重组了铁路,创造了第一个 10 亿元的公司,并且从 1907 年的恐慌中挽救了美国。但是,他父亲是在真实的自由市场时代——一个他能比政府召集更多钱的时代——要结束时运作的,那赋予了他全世界的力量。在本身就有全世界影响力的国际金融领域里,J.P.摩根二世也有他自己的令人印象深刻的周旋。没有他的融资,西方的战争成就会面临更多的困难。但是,小摩根必须应付政府监管的冲击,这种冲击在他的生意中逐渐削弱了。在金融领域里,没有人曾经比小摩根有更大的鞋来填充,通过改革时代,进入新政,他的力量使摩根财团在华尔街上一保持着专横的特征,即使是他的父亲也无法做得更好。



托马斯·拉蒙特

整整一代人的灯塔

THE BEACON FOR A WHOLE GENERATION

20 世纪 20~30 年代,托马斯·拉蒙特是无所顾虑的、杰出的、有教养的并且善于辞令的摩根财团合伙人的缩影。在许多方面,他是 20 世纪 20 年代的完美形象。银发、苗条、矮个子、温和并且英俊,除了有本领外,拉蒙特是有礼貌的、具有说服力的、顽童似的,然而令人印象深刻的保守派人士。他是一位销售员,或许是第一位超级销售员。

他戴着眼镜,一副文质彬彬的样子,在说话时,会动动眼镜。他很自然地创造了一个形象,对于别人来说,将他的风格与实质分开是不可能的。许多人猜想他是公司的首领,但是在 19 世纪,从某种意义上来说,有一个人能够挖掘生意并且从中获取暴利,但他不是。他是一位销售员以及擅长公共关系的人。他会让你对他如此信任,以致你会相信他告诉你的一切。当媒体需要 J.P.摩根二世以及他的一流的投资银行公司的言论时,是高贵的拉蒙特秘密地告诉记者,坚定地让他们对摩根想要他们相信的东西留下深刻的印象。在华尔街的

人群中广泛流传的言论是，“摩根先生跟拉蒙特先生对话，拉蒙特先生跟大众对话。”从上帝的嘴到拉蒙特的耳朵，或反之亦然。

但是，在声名狼藉的1929年衰退期间，拉蒙特完全依靠自己，当时摩根在海外。拉蒙特一如既往地保持冷静，并且劝民众保持镇静——哪怕是几个小时。使用他最大的天赋、说服力，拉蒙特通过告诉他的媒体朋友，“在股票市场上，一直有一些廉价出售的股票”来让民众安心，他没有将“廉价”归因于经济，而是归因于“市场的技术条件”。那是那一年的保守陈述，但对于那个时刻来说足够了。拉蒙特是最有说服力的，当他对付保守陈述时，让倾听者知道保守的程度。但在缓慢的步行之后，拉蒙特需要一根大手杖。

因此，他组织了一个辛迪加，从摩根和其他顶级的纽约银行家那里汇集了2.4亿美元，支持股市，稳定价格，很大程度上与老摩根在1907年恐慌中营救美国的方式相同。只是通过他的令人安心的话，市场真正地重振旗鼓了！当摩根财团讲话时，大家都在听，摩根财团是通过拉蒙特来讲话。

但是，恐慌比资金池更大，比1907年更大，比摩根财团更大——话语只能做这么多。池里的资金，连同面值250亿美元的资金很快缩水了。后来，当情况明显地超出任何人的掌握时，拉蒙特保护着他的让市场平静的尝试，说他的“银行联盟从混乱中带来了一些秩序，它的最稳健的操作有利于让恐惧的民众平静下来”。那很大程度上是正确的，他已经尽力了，但是在这种情况下，任何人的努力都是不够的。拉蒙特并不是像22年前的老摩根一样，一直能够正确地估计情况。他也不像摩根财团的创立者是一位分析家。如果拉蒙特有那个能力，他就不会在萧条之后，扔那么多钱。拉蒙特是一位销售员，一位公共关系家，而且，所有的形象都有点像20世纪20年代。

作为美国钢铁以及各个铁路公司的董事，拉蒙特在1911年来到了摩根公司。1870年，出生于纽约的奥尔巴尼，他是一位贫乏的卫理公会牧师的儿子，上了一所极好的预科学校，靠奖学金上了哈佛大学。毕业后，他成为一名记者。接着，当他感到做生意可以提供更好的未来时，他重组了一家食品经纪公司，引起了杰出的摩根合伙人亨利·P·戴维森(Henry P. Davison)的注意。有了这个关系，拉蒙特在纽约第一国家银行培训，然后在1911年40岁时去了摩

根财团,这些只是时间问题。在优秀的老男人的网络里,40岁仍然很年轻。现在,华尔街是年轻很多的男人的游戏。

注定的摩根公司发言人的位子,拉蒙特的外交吸引力使他被任命为国际贷款的谈判者。1915年,他组织了5亿美元的英法贷款。当美国参加第一次世界大战时,他在美国自由贷款委员会任职,帮助销售国债。

1919—1933年之间,拉蒙特在大约20亿美元的外国证券谈判以及发行中起了关键作用。例如,1920年,他作为国际辛迪加的一部分去了日本,帮助为中国的发展融资。在接下来的几年里,拉蒙特担任类似外交大使的角色,偿还墨西哥债务,为奥地利安排1亿美元的重建贷款,稳定了法国经济并且去墨索里尼安排小额贷款。拉蒙特随时准备着给人令人安心的微笑。

尽管他有严格的时间安排,拉蒙特仍然坚持写作,出版了几本书,在杂志上发表了一些文章,支持一个文学评论。他于1918年购买了《纽约晚邮报》(*New York Evening Post*),却在四年后出售时损失了100万美元。除了他的事业和文学野心之外,拉蒙特在25岁结婚,一生养了三个儿子和一个女儿。他的儿子,托马斯·S·拉蒙特(Thomas S. Lamont),后来步了父亲的后尘,从哈佛大学毕业,接着在23岁时,加入了摩根公司,在30岁时成了合伙人。

当他变老、驼背,失去了一些引人注目的吸引力时,拉蒙特,像往常一样,即使当丑闻玷污了他的没有污点的声誉时,仍然保持着冷静、良好的形象。由于摩根财团的俱乐部似的本质,当1937年,他的合伙人乔治·惠特尼(George Whitney),向他要求100万美元的贷款时,拉蒙特保持沉默。当拉蒙特问的时候,惠特尼告诉他这钱是用来买回以及掩盖他的兄弟理查德·惠特尼(Richard Whitney)从“某个客户”侵占的证券的。“客户”实际上是纽约股票交易所,惠特尼的兄弟是那里的总经理!

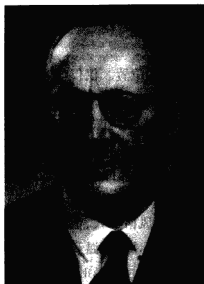
在一年后的调查期间,当理查德·惠特尼的案件变得更糟时,由于没告诉他们贷款的理由,在证人席上,证券交易委员会的调查员斥责拉蒙特。当他被告诉这是一次孤立的事件时,拉蒙特说他相信他的合伙人。华尔街俱乐部就是这样,因此,拉蒙特的名誉并没有失去光泽。事实上,它浸透在黄金中,以至事实上失去光泽是不可能的。他是非公开的皮椅俱乐部的中心人物,一个没

有问题可问的领域。

当摩根 1943 年去世时,拉蒙特接替了董事会主席的位置。仅仅作为第一个接替大小摩根位子的人,就足够确保拉蒙特在金融界的位子,但他担任了一个更关键的过渡性角色。早期的几十年间,金融家扮演了首先建立华尔街的创造性的角色。他们提倡的融资方法包括:改组、合并、接管、袭击、股票浇水以及所有的你在 19 世纪晚期和 20 世纪早期的华尔街人传记中读到的交易和管理导向的事件。

拉蒙特是一位销售员及市场商人,一位有形象,有风格的人,他获得了相当成熟但是粗略的华尔街“产品线”,并且顺利地销售给对他的温和的方式感到安心的世界。拉蒙特是他所处时代的一个伟人。如果拉蒙特和跟随他形象的人不给美国中部提供资金,让他们做疯狂的事情,20 世纪 20 年代不切实际的繁荣不可能会发展到极端。拉蒙特或许在自己身上绝不会看到这个方面。他自己或许绝不会看到对于老摩根来说一直如此明显的实质和风格之间的差异。

1920—1950 年之间,华尔街从一个交易理念和执行策略是最重要的事情的领域转变成了销售成为最重要的方面的领域。正当这个领域看着老的公司逐步淡出,向美国中部兜售信心的美林证券出现时,那是一个由拉蒙特引领的领域,自己模仿着托马斯·拉蒙特的不惊慌的销售和形象。他在很多方面一直混淆着华尔街的实质和风格之间的关系。拉蒙特的重要性在于,当他 1948 年去世时,他被整个时代的华尔街上的新型国家销售力量追随着,一个很大程度上模仿他和他的形象的力量。从 1975 年以来,经纪人领域已经从拉蒙特的模型转变了,很大程度上受国际劳动节、佣金折扣以及由此产生的一切的影响。但是由于是四分之一的世纪的经纪人的模型,这个贡献对于将他包括在本书中来说,是绰绰有余了。



Clarence Dillon

克拉伦斯·狄龙

他挑战传统,象征着正在变化的世界

HE CHALLENGED TRADITION

AND SYMBOLIZED THE CHANGING WORLD

1925 年,投资银行家克拉伦斯·狄龙将 1.375 亿元的支票交给了道奇兄弟汽车公司(Dodge Brothers Automobile Company)的股东,买了这家公司的“锁、股票和桶”,支票的照片成为全国各地的大多数报纸的头版头条,最重要的是,它代表着曾经完成的最大的现金交易之一。但是,对于华尔街来说,支票代表的不仅仅是现金交易,它代表的是与 J.P.摩根公司的投标战中,狄龙的胜利。在过去,是没有人会预期与 J.P.摩根公司竞争的。对于华尔街来说,狄龙的支票预示着接下来的几年来临的事情:一个新的华尔街,没有绝对君主的华尔街——充满竞争的华尔街。

“生意无论大小,其中最重要的事情是竞争。即使需要持续的警觉来避免机械化的、非个人的管理、激烈竞争的要素,也就是无形的热情、警惕的人生的本质,一定存在于大的操作中。”大约胜利一年后,狄龙—瑞德公司(Dillon,

Read & Company)的领导人说。他正谈到 20 世纪早期,在华尔街盛行的企业合并,但是,也许在另外一个水平上,他正在谈论伟大的画面——由 J.P.摩根公司统治的,新的承销人没有生存空间的画面——以及他如何改变的。

1882 年,狄龙出生于德克萨斯的圣安东尼奥,是一位波兰商业银行家的儿子。他受到了良好的东方教育,在 1905 年 23 岁时获得了哈佛大学的文学学士学位。他将自己的名字从拉波维斯基(Lapowski)改成了狄龙,进入了商界,好几年内和一个同学管理着新港矿业公司。在 1910 年结束的两年的旅行狂欢之后,狄龙在密尔沃基机器工具公司获得了一半的股份,成为总裁,使公司顺利发展,然后卖掉了它。在 1912 年,他进入了一个中型的纽约投资银行公司,威廉·A·瑞德公司(William A. Read & Company)的芝加哥分部,两年之后他转到了主要分部,在 1916 年,与瑞德遭受六天后杀死他的致命疾病袭击的同一天,成为了合伙人。

直到 1938 年退休,狄龙都是狄龙—瑞德公司及其前身的领导人,它通常保守谨慎地在华尔街谋求生意,10 个生意中只会考虑一个,5 个生意中会真正地执行一个。一位哈佛同学曾经说起他,“如果克拉伦斯·狄龙想要买一头母牛,在进行交易前,他会研读母牛的一切,关于这个动物他知道的比农夫还要多。”而且如果一个合伙人反对或者表达了对于一个交易的难以形容的不安,他会在迷信的狂怒中,像一个烫手的山芋一样放弃。

20 世纪 20 年代早期,机会主义者发现了一个完全开放的生意,为类似于公用事业和铁路的欧洲商业融资。他曾在 1922 年时说道:“我们的机会在于工业化的欧洲,我可以说所有的欧洲都在这个方向关注着我们,寻求帮助……我们会贷款,但是我们要谨慎地贷款。”听起来似乎和 50~80 年前当资本从欧洲谨慎地流入美国时发生的事情恰恰相反——在 20 世纪 20 年代,美国首次作为处于支配地位的世界力量出现的一个确切标志。

狄龙也擅长于对类似德国、波兰、法国和巴西的外国政府贷款——而且甚至当一流的罗斯柴尔德在持续很久的谈判中休息时,他吞下了他们的一个五千万美元的巴西贷款!一块钱是一块钱,而且无论狄龙在何处发现,他都会抓住。

使狄龙在 1925 年进一步进入与摩根相同的竞标房间的，是他 1921 年对固特异轮胎和橡胶公司出乎意料的行动。通过迅速谈判、迅速募款——确切地说，是 1 亿美元——通过和银行、债权人和股东谈判解决方案，他使固特异轮胎避免了破产。

固特异轮胎交易使他有很多同盟，但道奇交易使他独自处于华尔街失败者的同盟中。他的名字和公司成为华尔街谈论的对象，《纽约时报》甚至说他是一个“对道奇的出价高于摩根公司”的人。从那之后生意很容易地流入了。1926 年，他被选为国民收银机公司 110 万股普通股首次公开发行的承销人。这是当时纪录最大的首次公开发行，并且股票在几个小时之内就卖光了！

尽管在衰退期间有一些困难，在这个期间，狄龙·瑞德公司的两个投资信托（总计 9000 万美元）暴跌，紧接着衰退的是更多的困难，像在参议院银行货币听证会上，正在调查的美国参议院委员会，狄龙仍然能够维持这个家族公司。他的儿子，C·道格拉斯·狄龙（C. Douglas Dillon），于 1909 年出生，1931 年从哈佛大学毕业之后，加入了公司。在为二战服役后，他最终成为了董事长——从 1961—1965 年，担任财政部长之前。

狄龙沉默寡言，沉着冷静，彬彬有礼，瘦而英俊，衣着得体。他在 1908 年结婚，是一位成熟的商人。1934 年，他买下了一个波尔多葡萄园，担任了 10 年的维吉尼亚的福克斯工艺学校的理事，饲养格恩西奶牛和狮子狗，放弃一切事情去参加星期日的祈祷，和儿子一起去钓鱼。他爱好摄影、旅游、阅读以及音乐。他是大通国民银行、汉诺威银行、道奇公司、国家收银机公司以及巴西电话公司的董事。他于 1979 年 96 岁时在新泽西州的法希尔斯（Far Hills）去世。

狄龙代表着华尔街卫士的转变。传统不会允许任何人挑战 J.P. 摩根公司，并且能够幸存下来。很少有人有胆量去尝试，而且 J.P. 摩根有力量打垮这少数人。但是时代改变了。首先，不再是老 J.P. 摩根而是他的儿子。其次，美国不再是一个正在经历产业革命的，未开化的农业化国家，它是一个新的世界力量——虽然还没有完全得到认可，但它足够强大，工业化并且金融上久经考

验。因此,与摩根处于绝对地位的初现的较早时代相比,金融家的场地更“平坦了”。第三,20世纪20年代是承担风险的时代,狄龙是一位准备好承担风险的人——挑战J.P.摩根公司。他从中感觉到的不是消极的回应,而是受益于这个名声。

在许多方面,作为一个保守,同时是风险导向的、足以对抗传统的华尔街力量的发起者的投资银行家,狄龙是华尔街卫士向20世纪30~40年代发展起来的新的、时代转变的化身。



Charles E. Merrill

查尔斯·梅里尔

不寻常的牧群在股票超市里狂奔

THE THUNDERING HERD RUNS AMOK IN THE AISLES OF
THE STOCK MARKET'S SUPERMARKET

查尔斯·梅里尔将华尔街带到了市井街巷，鼓励有一两千块闲钱的小投资者投资于美国经济。尽管在 20 世纪 40 年代，那不是华尔街上最初的想法，但梅里尔是第一个如此大规模地去做的人，并且取得了如此长期的成功。当知道自己成功时，梅里尔高兴地说道：“美国的工业机器应该存在于基层民众中，而不是有些神秘的华尔街中！”

在投资银行业中赚取了大量财富后，梅里尔提炼了他在“二战”期间以及“二战”之后的想法。为了迎合普通市民，宣传“将华尔街带到市井街巷”的口号，他开始着手一个巨大的、创新的广告活动。他在全国性报纸上为证券做广告，印刷容易理解的、整个版面的投资指南。这些指南每天大约有 1000 个回应——一群小投资者塞满了美林证券公司的办公室。甚至在 1955 年，仍然拒绝中止这些活动，梅里尔和他的公司在曼哈顿举办了“如何投资的演讲”。

同时,梅里尔彻底改革了经纪公司的内部机制,给销售人员提供薪水而不是佣金,发起了一个很快地被其他华尔街经纪人采用的销售培训计划。他取消了服务费,创办了一本公司杂志——《投资者读本》(*Investor's Reader*),通过公司经营状况、持有资产以及合伙人投资年报,成为商业领域中第一位充分披露商业内幕的人。效果是显著的!到1956年梅里尔去世时,他的公司的活跃的客户账户达到了30万个,资产达到了5亿美元的顶峰!这个庞大的组织是每个交易所里最大的证券经纪人,最大的柜台交易商,每个商品期货市场里最大的经纪人,公司证券的第五大承销商。对于他来说,最好的是,梅里尔在公司中有25%的股份!

1885年,梅里尔出生在佛罗里达州,是一位乡村医生以及药店店主的儿子,入马萨诸塞州阿默斯特学院上学是从候补生开始的。两年后,为了编辑一份受众非常少的佛罗里达州报纸,他退学了。之后半职业地打棒球。最后,他加入了华尔街商业报纸集团,很快被提升为新的债券部门的领导人。

梅里尔是一位真正的非常积极能干的人,29岁时,他在华尔街建立了自己的公司,后来吸引了债券销售员爱德蒙·C·林奇(Edmund C. Lynch)。在承销 McCrory 连锁商店的股票后,他们的承销和投资银行公司起飞了。到20世纪20年代,这家公司的承销和经纪业务快速扩张,他们被认为是这个领域中的专家。美林证券的客户包括西部汽车供应公司(Western Auto Supply)、大联盟公司以及其他的连锁公司,但他们最大的成就是 Safeway 商店。1953年, Safeway 是美国的第二大食品连锁店——有一段时间,梅里尔是这家商店最大的股东。作为一个局外人以及纯粹的赚钱者,他成功地发行了在 Safeway 里分发的《家庭圈》(*Family Circle*)杂志。

当其他的经纪人沉浸在20世纪20年代的大牛市时,梅里尔预见到了1929年的衰退。在他公司的时事通讯里,他警告他的客户要摆脱债务。“我们建议你卖掉足够的证券来减轻你的债务,或者更好的是,完全地偿还债务。”他的远见替他的客户节省了大概600万美元!但由于对价格日益下跌的股市以及行业的糟糕状态感到沮丧,梅里尔在1930年离开了经纪业,为了专注于承销和个人银行业务,将账户移交给了 E.A.皮尔斯公司。

1941年,在他的合伙人林奇去世后,他回到了经纪业,和其他公司合并成立了Merrill, Lynch, Pierce, Fenner and Beane公司。从一开始,这家公司就是在93个城市有71个合伙人的世界上最大的经纪公司——试验他的市井街巷思想的完美工具。到1956年,对他的思想进行测试后,公司在110个城市中有104个合伙人,处理着纽约证券交易所里10%的交易!具有讽刺意味的是,《时代》杂志认为美林证券公司是“一家金融超市”。

令人惊讶的是,尽管忙碌的社交生活以及甚至更忙的家庭生活,梅里尔成功了。他经常出入于国际咖啡馆,喜欢打网球、高尔夫球以及桥牌,结了三次婚,也离了三次。

梅里尔是一个女儿、两个儿子的父亲,他在1912年、1925年以及1939年54岁时结婚——在因心脏问题去世前四年,离了最后一次婚。梅里尔是浮华的,他拥有三处豪宅,喜爱香槟酒、美食以及女人——但是,最奇妙的是,他将2500万美元不动产的95%留给了慈善机构,为医院、教堂和大学设立信托基金。

查尔斯·梅里尔填充了现代金融演变过程中的一个重要角色。在产业革命前很久,亚当·斯密就告诉我们,以个人能力为基础,资本主义会使所有阶层的所有人都富裕。在19世纪,看起来好像资本主义可能主要使一小部分人富裕了,华尔街仅仅回报了一小群精英商人。但查尔斯·梅里尔到达了一个美国小伙计们(但还不是小女人)会兴高采烈地进入茁壮成长的中产阶级的时代。经历了咆哮的20世纪20年代,经历了大萧条,经历了“二战”,在战后的环境中,中产阶级在美国的当时的情境里爆炸了。梅里尔已经在那里了,关注着小伙计们,给他们提供积聚金融安全的方法。他对普通人的接近,得到了从20世纪40年代后期到1965年没有停下来的大牛市的援助。由于他、他的哲学以及大牛市,与比较艰难的早期生活允许他们想象到的相比,许多小人物可以更舒服地退休了。他真正地以在他之后的几十年里继续流行的方式,将华尔街带给了广大民众。

Gerald M. Loeb



杰拉德·M·罗卜

泡沫之父：他是个内行，但缺乏逻辑

THE FATHER OF FROTH—HE KNEW THE LINGO, NOT THE LOGIC

没有什么能比得上仅仅用一些广告来招揽生意——那正是 20 世纪 50 年代期间，E.F. 赫顿在利用它的经纪人、代言人杰拉德·罗卜时做的。罗卜——《福布斯》一度称之为“在华尔街上引述最多的人”，变成了哈顿经纪公司的同义词——这并不是巧合，是招揽产生经纪人佣金的交易的绚丽的的方法。同时，他在媒体上的知名度，正如通常的那样，被误认为是值得尊敬的。到今天，在 1974 年去世后的几年，罗卜仍然被作为那个时代最伟大的经纪人之一来纪念。但是底线是：他知道如何转换措辞。剥离了诡诈的俏皮话、煽动性的话语、浅薄的散文，你剩下的是一个知道如何哄骗经验不足的投资人并从中赚取佣金的精明商人。

罗卜出现在正确的时间。当华尔街需要一个提升、一种新的风格——或许是一个良师，他们可以信赖的某个人时，这位旧金山本地人浮出水面了。20 世纪 30 年代，经由严格的立法和证券交易委员会（SEC），产生了一种压力。人

们在不稳定的、萧条后的股市里谨慎地投资,公共关系处于不稳定状态中。罗卜进来了。从20岁以来,他一直销售债券,并且以他天真的诚实而闻名。当他被告诉要推行一个他不信任的债券时,他离开了第一份债券销售员工作,他让这件事情广为人知;第二份工作也一样。他站在少数人那边!

他很快在为值得尊敬的E.F.哈顿公司的的工作中得到了安慰,1924年他被调到了纽约分部。他卷起袖子,投身到生意中去。五年后,在三十而立的时候,他成了合伙人。在当时,如果不能够像罗卜可以证明并且确实证明的那样拼命销售,没有人能在一家主要的华尔街公司中成为合伙人。正如他那个时代的许多其他人一样,他的公共关系路线,是在1929年衰退之前,当他发现自己正在听充满了华尔街愚蠢的热门诀窍的时候,看到了群众心理学,因此退出了。为了恢复大众对华尔街的信心,他将自己包装成完美的候选人,他做得很好。

记者们喜爱罗卜,因为他慷慨地给他们一些容易记住的引证、小新闻,向类似于美国商界的妇女股东联合会以及哈佛大学法学院的牛熊俱乐部的群体发表有报道价值的演说。但是,确保他的名字在华尔街历史中,并且让他迅速成名的是1935年的深受群众喜爱的《投资生存之战》(*The Battle for Investment Survival*)一书。第一版印刷了十二次,销售了25万册。在短短的153页里,包含了33个简短、精彩、然而缺乏智慧的章节,例如:“它需要知识、经验和才能”,“投机与投资”,“对于无经验者的陷阱”和“你不能预测,但是你能赚钱”。容易读、浅显,自身在智力上互相矛盾,但是有趣,罗卜的书是罗卜的一切——将投资者吸引到他和赫顿的一个诱饵。

曾经,当可靠稳定的价值投资在本杰明·格雷厄姆1934年的作品《证券分析》中获得基础时,罗卜的哲学看起来像是市场中的一种激进、清新的方式。在道琼斯发行人不能推销足够多的册数后,他通过这本书完成了一个直接邮寄行销计划,在这本自我欣赏的书中,他提倡投机于期望的良好结果的简单步骤。“我说没有好的投资,同时也不是好的投机。”他激励读者:“将自己从大众中分离出来”,“不要寻求小的收益”,“有正确的观点,你能够将钱翻翻倍”,“当心不要过于多样化,而且在卖掉股票以减少损失时,绝不要犹豫。”

销售股票是罗卜最喜爱的事情。他提倡每年兑现“一些筹码”，并且一直备有现金，以防难以抵抗的机会。他在一段著名的话中说道，通过销售股票来减少损失是一种既定选择，因为“持有股票是为了出售”。随时销售和购买股票不仅仅对于不太专业的投资者是“有利的”，而且也给经纪人——像他的公司，E.F. 哈顿的那些人——带来了更大的经纪人手续费。罗卜只是在关心自己。事实上，罗卜的所有哲学不只是碰巧与可以让一个账户产生高投资组合回报和佣金的东西一致。总的来说，罗卜正在销售给大众市场的东西对他和经纪人都是有利的。其他的经纪人将他的员工推入了一个循环，在这个循环里，他提高了经纪人佣金，经纪人让他得到了提升。

在任何人都提防经纪人的情况下，罗卜一丝不苟地工作来提高他们的名誉。他努力把经纪人的角色转变成了专业人士的角色，宣称他们应该不仅仅研究市场趋势和公司数据，而且应该变成税务、不动产以及保险方面的专家。你如何区分好经纪人和坏经纪人？只要寻找这些品质：百分之百的诚实，遵守道德规范，有天赋，头脑灵活，正确地评估风险；不要过度自信，没有偏见，无拘无束，见识广，并且市场是他的“最爱”。事实上，大多数的经纪人，无论在赫顿还是其他任何地方，只是纯粹而简单的销售员，但是，罗卜帮助他们变得具有传奇色彩。

父亲是位法国葡萄酒商人，母亲是不幸的淘金者的女儿，在1906年地震期间两人都破产了。罗卜充满激情、精力充沛并且毫不谦虚。他看起来像一个知识分子，有一个非常圆的秃头，黑框眼镜，矮个子，短而粗的手和手指。他在1946年结婚，结得比较晚，没有孩子；相反，他选择了慈善路线，来给自己一个成熟的、人道的形象。他在纽约货币发展基金、关节炎和风湿症基金任职。为了纪念他的兄弟，他创立了西德尼·S·罗卜纪念基金，他的所有的关系很可能也促进并加强了她的经纪业务。他的业余爱好包括摄影、汽车和建筑。他一生中还写了两本书——《股市利润之战》(*The Battle for Stock Market Profits*)和《购买股票的清单》(*Checklist for Buying Stocks*)。两本都不是特别值得去读，其中也没有不能很容易地在其他地方找到的投资知识。

但是，大家被罗卜的斡旋吸引住了，甚至他相信自己的重要性，以及其他

人把自己看的多么重要。

我记得大约是 1972 年的一天, 当时他用类似传唤的方式, 邀请我父亲——菲尔·费雪(Phil Fisher)到旧金山吃午餐。我父亲当时 65 岁, 大概仍旧只是当地投资界最重要的名字, 后来在省里相当出名。在国家的水平上, 罗卜在当时的知名度要更大一些。进入午餐, 我父亲对他们要讨论的东西有点惴惴不安, 因为他们几乎没有共同点, 无论从个人、专业还是哲学上。开始的聊天小心地绕过了任何有深度或有意义的市场讨论, 很快我父亲开始疑惑 罗卜为什么要举办这个做作的活动。突然, 罗卜切入了正题, 实话实说了: “菲尔, 除了在半岛附近经营着新增长公司的非常不知名的 CEO 们, 你认为谁是最好的?” 我父亲有点震惊, 以他的人生经历, 他看不到为什么他应该和罗卜分享他努力挖掘出的股票的名字。罗卜当然可以宣扬它们, 抬高股价, 并且自然不能够认识到我父亲为什么不愿意和伟大的罗卜先生分享那些信息。但菲尔·费雪对促销股票从来不感兴趣, 大体上更愿意对它们保密, 认为以后当他有更多钱的时候, 可以买更多的股票, 价格会照顾他们。“咱们刚好结束午餐”是爸爸的想法, 他突然地改变主题或许是不礼貌的。当时我发现了父亲的奇怪和渺小。毕竟, 罗卜是一个很有名气的人, 我认为父亲的很小的价值不可能有那么重要。然而好几年过去了, 我才明白, 罗卜的真正的投资贡献是可以忽略的, 尽管我父亲的贡献在当时吸引的注意力很小, 但却是基础的和持久的。

在时间的检验中, 一位基础思想家的作品可能会经得起考验, 但像罗卜一样的公共关系机器则会很快地淡出。罗卜对于金融市场的演变很重要, 理由是, 他是 20 世纪优秀的公共关系家。从他这里得出来的重要教训是, 尽管所有的墨水都被倒在了这个人身上, 然而他没有真正的有长期价值的贡献。当你看市场、以及关于市场的说法时, 将基础的新东西、或者就此事而言基础的旧东西, 从罗卜和源源不断的公共关系者的长河中曾经传递的那种表面的销售驱动的泡沫中分开, 这一直是很重要的。罗卜是谚语“你不能相信你看到的每件事情”的真实写照。

Sidney Weinberg



西德尼·韦恩伯格

现代投资银行家的典范

THE ROLE MODEL FOR MODERN INVESTMENT BANKERS

西德尼·韦恩伯格或者“华尔街先生”，在大约 40 年里都是华尔街上一家充满活力的投资机构。到他在高盛公司的 62 年的职业生涯结束时，作为一种特别待遇，参观这家公司的人会由他的办公室人员陪同来观看他工作。他在 1969 年 77 岁时的去世甚至上了《纽约时报》的头版——这对于一位投资银行家来说是相当大的成就。但是，只有精明的企业融资业务，并不能让他在华尔街拥有具有传奇色彩的声誉——在韦恩伯格的案例里，是他的诡诈、严肃的个性以及极大的责任感让他拥有这些。韦恩伯格在很多董事会任职，他将生意和快乐结合起来，将生意和政治结合起来，在他还不知道时，一个新的华尔街礼仪已经诞生了。在许多方面，他是第一个现代投资银行家，他将精明的财务与闲谈、销售、政治、幽默、创造性和可信性结合起来。从 20 世纪 50 年代以来，他是许多人模仿的对象。

韦恩伯格是高盛公司的幸运天使。他被吹捧为企业财务中最棒的，他最

出名的交易包括 1956 年为福特基金销售了 6.5 亿美元的福特汽车股票,这是当时华尔街最大的企业融资项目。两年之后,他顺利完成了另外一个具有里程碑意义的交易,在人们怀疑公司债券是否能够完全上市交易的如此沉闷的市场上,承销了 3.5 亿美元的西尔斯罗巴克(Sears Roebuck)公司债券。韦恩伯格完全掌握了市场状况,以稍微高于同类发行的、让步 4.75 个百分点的价格发行这家公司债券。

以前进行的令人瞩目的融资,以后还会发生。他凭着自己的人格魅力和努力的工作,升到了其他投资银行家之上,他曾经在同一时间内担任 31 家公司的董事。不像那些用董事的位子作为社会地位象征的人,韦恩伯格普及了工作的董事的角色。“自命不凡的董事的日子结束了。如果一个人不是把它作为半公共服务,他根本就不应该接受这个任命。”他要求管理层向董事提交议程和资料来预先学习,1933 年,他为董事制定了他的“十大戒律”。在他的戒律中,他要求在固定的场所召开月度会议,外部审计报告,销售、利润和资产负债表变化数据,公司向官员、董事以及股东的贷款义务,以及在现在看来很平常的其他规则中包括的同股东一起对利润分享计划达成一致的职责。

在担任麦克森·罗宾斯(McKesson Robbins)公司的董事后,韦恩伯格成了负责任的董事的倡导者,当时这家公司的总裁 F·唐纳德·考斯特(F.Donald Coster)骗了公司 2100 万美元后自杀了。他一直对由于没有投入足够的注意力来关注丑闻的发生感到有罪,那个错误花费了董事会 60 万美元的“礼物”才避免可能的诉讼——韦恩伯格一个人出了 7 万美元。“孩子,那是一个教训!”然后,他一直自我反省。韦恩伯格以一个如此公平而有责任心,以致大概一个星期可以收到一次出席董事会邀请的董事而出名。

这位“董事的董事”对于他任职的董事会,非常——近乎狂热地——忠诚。数年以来,他任职的董事会包括福特汽车、冠军纸业、通用电气、通用食品(33 年)以及西尔斯罗巴克(23 年)。一次,作为一名通用食品的董事会成员,他被用于酪而不是牛皮纸招待时,他对服务员大喊“拿走!,我不吃!拿牛皮纸来”!他和妻子抚养了两个儿子,住在简朴的纽约北部斯卡斯代尔(Scarsdale)的房子里,看起来像西尔斯罗巴克公司的一个陈列室——那是在他离开西尔

斯罗巴克董事会加入通用电气的董事会之前。他感到很难适合他的生活方式的唯一的一家公司是冠军纸业,最后,他确定这个高盛办公室里堆满了冠军文具!

韦恩伯格是在董事会会议室里首先放松呆板的行为的人之一,他随时准备着讽刺性的评论来提高紧张度。在一次会议期间,当董事们不经意地围坐在一圈睡椅旁时——很显然,不是在工作——滑稽的西德尼将他膝盖上的一大堆文件推到了地上,然后弯下腰将它们捡起来,他“绝望”地喊道,“这难道不是地狱般的公司吗?难道甚至不能提供一张桌子!”还有一次,当一位公司官员开始以固定的形式宣读无止境的数字清单时,在韦恩伯格忍无可忍时,跳起来喊道“宾果”!他在董事会会议中有一种方式(要是来自其他任何人,就可能吓坏周围同事)。一家大公司的董事长曾经说道,“西德尼是我知道的唯一一位在董事会中曾经对我说话的人,当他一次说道,‘我认为你不是非常聪明’时,某种程度上给我一种受到赞扬的感觉。”

很明显,韦恩伯格是一位有个性的人,他更著名的才能之一,是把人们组织起来。作为读起来像一卷《美国风云人物》,包括300个名字的圣诞名单的保管者,他和同行的公司领导谈日常经营,“因为我是友谊第一”。他友好而坦诚,根据另外一个高盛合伙人的说法,他是一位“让别人行动”的鼓动者。他将生意和快乐自由地结合起来——虽然韦恩伯格是一个不会游泳的旱鸭子,他甚至和波士顿投资者保罗·卡波特(Paul Cabot)一起去航行!

当韦恩伯格和约瑟夫·戴维斯(Joseph Davies)为富兰克林·D·罗斯福总统开设商务委员会时,1933年他基本上将朋友网制度化了。他的方式是组织大约60个最亲密的联系人,征求他们对于他的其他困惑和政府的观点。在接下来的几年里,韦恩伯格使几十个朋友与华盛顿的政治职位相匹配——约翰逊总统要求他为他的内阁推荐一些优秀的人。1958年,他以一个人的职业介绍所以及商人到达首都的人场券而出名。“有一个人正在外面等候”,那年的一次面谈期间他说道,“谁是数百万美元的公司的总裁,他正在考虑离开,并且想知道是否我已经听说了他的一些事情。”

韦恩伯格感到“公职是公民权责的最高形式”,“为国家和社会服务的人

是更好的市民”。1932年,当他支持罗斯福总统选举时,开始涉入布鲁克林本地的政治。数年之后,在为二战和韩国筹款之后,韦恩伯格和他的第五位总统林顿·约翰逊(Lyndon Johnson)闲谈。韦恩伯格认为自己是“一位独立的民主党人和实践的自由主义者”,他被罗斯福取了一个叫“政客”的绰号,而且被任命为俄国大使,但是他婉拒了。“我不说俄语,在那边我该跟哪个该死的人说话啊?”

韦恩伯格看起来非常像一位穿着考究的丘比特娃娃,个子只有5英尺4英寸高,戴着圆眼镜。他乘坐地铁上班,被认为很节俭。对于娱乐方面,他打网球、手球和高尔夫球。有时候,韦恩伯格会抓一些亲近的朋友,前往土耳其沐浴,说,“这比去某个地方喝酒要好”。有时,他“坐四轮马车”,这意味着他可能已经喝太多酒了。

他结了两次婚:一次是在1920年,另外一次是在1968年(他在第一任妻子去世一年后,娶了比他小30岁的摄影师)。韦恩伯格以他的家庭而自豪。他有两个儿子,两个都追随了他的步伐:一个变成了高盛合伙人;另外一个,成了欧文斯科宁公司(Owens-Corning Fiberglas)的主管。韦恩伯格本身来自一个大家庭,1891年出生于布鲁克林红钩区的一位努力奋斗的酒批发商家庭,是其中的11个孩子之一。

仅仅受过第八级的教育,他对此感到非常自豪,他在15岁时,在1907年恐慌期间,以通过替存款人排队每天赚取10美元开始了自己的商业生涯。接下来,他去了一个华尔街的摩天大楼,兢兢业业地从楼顶到楼底,敲每个办公室的门找工作,直到他来到了高曼·高盛办公室,在这里,他被雇用了——担任门房助理!数年之后,韦恩伯格声称,在他的办公室里摆放的一个擦得很亮的黄铜痰盂,是他在高盛执行的第一个任务时打磨的。1927年,韦恩伯格在他年长的人之前,成为了高盛的合伙人。他说,这是由于他的人格、辛勤工作、健康的体魄、正直、有个性和向上的热心以及必要条件之外的——他个人的成功规则。这个规则会变成从他那个时代到现代的投资银行家的标准。他是现代投资银行家的行为榜样,在那个意义上来说,在现代企业如何融资的演变过程中,他担任了一个关键性的角色。

创新者

THE INNOVATORS

拥有让美国变强大的新观念的专家

美国资本市场的演变一直是一系列的创新，它不是仅仅在一本书中就能描述的思想的产物。这些都是以一个包括恐龙在内的小群体开始的，他们大胆而踌躇地走过不为人知的土地，为文明以及未来的创新开创了道路。恐龙引导着美国从农业经济进入了工业经济。他们通过采取的每个措施，建立了一系列我们现在还在遵守的不断完善的规则的开端。无论好坏，这些恐龙为未来的世代留下了一个可以向对他们有利的方向改进和利用的可定义的结构。这让我们接近创新者。

在 19 世纪晚期，创新者开始影响市场体制。最初的华尔街被定义得很粗糙，他们开始让它变得精练。大部分的创新是个人抱负的结果，虽然一些比较现代的创新是从更具有社会观念的成就演变来的。因为在这部分提到的创新者，金融界有了专业股票交易所、控股公司，进入市场的统计、风险资金来源，跨行业的企业集团，看涨和看跌。

创新者进入了一个专门的领域，创新了身边的一切。例如，“幸运儿”鲍尔温(Baldwin)影响了当地的金融，在类似内森·罗斯柴尔德、乔治·皮博迪和朱尼厄斯·摩根的恐龙为了尽可能地资金带入美国而努力奋斗的数十年之后，创造了专门的股票交易所。

在股票交易所方面，幸运儿并不喜欢他在旧金山所看到的。他需要很快拥有更多的钱，来为加利福尼亚州急速发展的采矿业融资。他通过跳过现存的体制，成立自己的交易所来实现了这个目标。尽管他的交易所没有永久持续下去，并且最后恰恰与他寻找的竞争对手合并了，但幸运的鲍尔温给金融界留下了深刻的印象，他让人们知道，地方性融资需求能够很容易地通过当地专业的股票交易所来实现。

查 乔治斯·多利奥特(Georges Doriot)将军通过提议成立美国第一家完全专注于将新技术从绘图板上带到市场中的风险资本公司而进行了创新。自从多利奥特的创新以来,另外一些人已经进一步地精炼了风险资本,引入了专注于单个行业和技术的专业化形式。到他的人生结束之前,这位普遍认为是“风险投资之父”的老人很悲哀地看到,风险资本家使用他的想法只是为自己赚钱,让发展技术的动机见鬼去了。多利奥特如果看到今天许多风险资本家被扭曲地贴上了贪婪的资本家的标签会更加悲伤。但那是可以预见的,一旦你把自己的想法放到这条线上,一切都有可能发生。

创新并不总是意味着会更好——尤其是当它们被消制成贪婪的理由时。例如,最后一位敛财大亨托马斯·福琼·瑞恩(Thomas Fortune Ryan)。他创立了第一家控股公司,后来在20世纪20年代的公用事业领域里,被用来建立了不稳定的腐败帝国。查尔斯·耶基斯(Charles Yerkes)也提出了一种双重的创新。他将政治——腐败的政治——与商业联姻,通过贿赂城市官员,在电车轨道中获得了垄断地位。醒眼的市场操盘手,罗素·塞奇(Russell Sage),同样是受贪欲驱动的。他是卖空和买多之父。最初,他是为了操纵股票,后来是尽可能地操纵自己的利润。然而今天,买多和卖空,以及后来的专业派生词成了一个标准,几乎是金融美景中不可缺少的部分。

罗杰·巴布森(Roger Babson)在创新市场统计和分析业时,在大脑里或许也有自己的打算。但是抛开动机不说,巴布森倡导了时事通讯,并且开创了整个零售统计数据领域。

T·罗·普莱斯(T. Rowe Price)和保罗·卡波特(Paul Cabot)给投资者提供了如何看股市以及如何股市里投机倒把的新方式。普莱斯是早期成长型股票的投资家之一,在20世纪30年代早期,他选择了类似IBM的休眠巨人,直到它们在20世纪50年代成长为蓝筹股。保罗·卡波特将普通股作为保守投资的一种替代形式,提供给了省级投资者。在他的创新之前,华尔街被限定在整个消沉的波士顿市场中,卡波特帮助敲开了这个市场的门。

最后,是给华尔街提供了建立公司的新方式的企业创新者。罗伊·利特尔(Royal Little)在20世纪50-60年代,创立了多元化的集团公司。弗洛伊德·奥德林在20世纪30-50年代,通过企业袭击,建立了自己的帝国。奥德林的创新是非常清白的创新,但是就像在向一个又一个人重复一句话的游戏中一样,当第12个人重复他一直认为是最初的句子时,第一个人几乎无法认出来了。

当然,创新者不止是这本书中提到的人。J.P.摩根在许多领域都是创新者——例如,利用华尔街创立了以信任为基础的垄断,但是J.P.摩根的贡献要远远超过这个。杰伊·高尔薇勉强算得上是创新者——作为第一个用低价买入被打压价格的公司,整合之后以很高的价

格卖回市场中,同样他的贡献也远远超过这些。作为证券交易委员会(SEC)的第一个领头人,乔·肯尼迪(Joe Kennedy)难道不是一种创新者的形式吗?那么,很大程度上,你可以说出大约和这些章节中出现的相同数量的伟人。但是,由于他们的创新超出了其他方面,这部分中的人是突出的。要不是他们的创新,他们就不会出现在这本书中,然而摩根、高尔德、肯尼迪和其他人无论如何都会包括在这本书中,并且他们的贡献是同样大,有时会更大。

金融界会以 T·罗·普莱斯的成长型股票还是 SEC 作为操作股票的哲学呢?我会赞成股票。要是高尔德从来没有存在过,金融界现在错过的,会像没有引入风险资本一样多吗?而且,我认为现在我们欣赏的是纯粹的创新者的成果,而不是我们普遍注意的创新者的成果。

自从这些人产生了市场影响之后,更多的创新已经发展了。然而今天,事物发生得如此之快,以致很难将创新者与 innovation 联系起来。谁是第一个尝试贴现票据经纪业务的?不是查尔斯·施瓦布,他只是在这方面最成功。谁发展了“最好的”、“评分”以及“程序交易”?我不知道,不管这些,当创新是脱离正常的伟大步骤时,谁没有过去重要。今天每件事物都发展得如此之快,以至于我们作为标准而不是例外来接受创新。但是,在这些创新者是他们的前驱的金融界里,这绝对是不正确的。没有他们的贡献,华尔街会发展得比较慢,也会不同于现在。



Elias Jackson "Lucky" Baldwin

“幸运儿”伊莱亚斯·杰克逊·鲍尔温

当你幸运时,你可以走自己的路
WHEN YOU'RE LUCKY, YOU CAN GO YOUR OWN WAY

当机械化采矿超越了全靠斧头开凿的时代而成为一个艰苦的、资本密集的过程时,矿业股票在西方盛行了。成千上万的矿业股票交易所吸引了用来雇人的资金,购买了挖掘宝贵矿石的机械装置。他们每次开采矿石,投机的狂暴就会相继而来,每个人都想参与进来——贪婪的骗子销售不存在的矿山股票,充满希望的员工将薪水投入其中,蛮勇的投机者用他们的财富,冒机会十分渺茫的风险。当微小的、摇摇欲坠的股票交易所在矿石出土的地方——密苏里州的圣保罗、科罗拉多州的克里德(Creede)、怀俄明州的拉勒米(Laramie),甚至威斯康辛州的优·克雷尔(Eau Claire)——萌芽时,这种现象非常常见;而且当矿山消逝时,这些小的股票交易所也就消逝了,但不是最初!

最早可选的矿业交易所之一,是1875年由E.J.鲍尔温成立的以旧金山为基地的太平洋股票交易所。一般来讲,鲍尔温是鲁莽、混乱,追根究底,直击目标的加州先驱、投机者、玩弄女人者,以及很可能被追溯到当时的其他任何类

型的人。但是,他对美国金融也很重要,代表着美国最好的金融机制的创立者。他使得钱能够从东部被调到根本没有街道、只有大量市井街巷工作的西部矿山。

他一点也不谦逊,在一次世纪之交的采访中,他曾经告诉 H.H.班克罗夫特(H.H.Bancroft):“你知道,先生,我认为我已经为加州做了比任何三百个人还要多的事情,而且现在做得更多!”在某些方面,他确实是领先的行为榜样。

他考虑成立股票交易所的方式是典型的卢克。情况大概是这样的:身为旧金山最大的投机者之一,以及身为排外的加州股票交易委员会的会员之一,鲍尔温过去常常轻而易举地每天出入于股票交易所,检查他的不可预测的矿业股票。一天,一种新矿石的发现促使成群的“外部人”试图偷偷进入交易所,购买可盈利的矿业股票。为了阻止非会员进入,新的安全措施要求会员在门口必须出示会员卡。那天,恰好鲍尔温忘了带卡——通常,他从不需要。但是,尽管像往常一样,他说你难道不知道我是谁,但是官僚作风盛行,鲍尔温被拒绝进入交易所。他们真是大胆!

“我不能被大棒征服”,幸运儿在不止一个场合中说道。充满了愤怒和责备,最简单地说,他发誓要复仇——在太平洋股票交易所(不同于现在的 1957 年成立的太平洋海岸股票交易所)成立的时候,时机来了。在以前的同事中,有很多人跟随着他,他从其他的交易所,招来了二十多个非常有威望的当地会员,以提高他最初组织的群体的威望和力量,他的交易所很快具备了雏形,富裕的矿业支持者、成功的股票操盘手、有势力的政治家,很快加入了卢克的新俱乐部。他的股票交易所放弃了 5000 美元的手续费,但让会员数量翻倍了。

在典型的鲍尔温风格中,他建造了豪华的、规模很大的交易所总部,包括雅致的马赛克地板和壁画。如果你打算投机,为什么不别具风格呢?毕竟,幸运儿和他的新死党感觉到,他们正在“把全部筹码都放到了海岸的巨大采矿收益的增长和发展上”。并且,正在“最大程度上帮助将文明的祝福扩展到荒野中去”。

这听起来别具有乡下意味,鲍尔温并不太遥远——在通过繁荣而具有竞争性的金融中心,将西海岸从“荒野边界”转换到“文明国家”的过程中,他实

际上扮演了一个主要角色。回到当时,美国的资金来自“后方的东部”。东部人是阴险的,但是害怕未开化的西部人。在卢克的时代,横贯大陆的交流只是以第一条跨国铁路开始,以电报线路结束。跨国金融是几年后的事情了——采矿无法等那么久。

通过在西方矿业交易所创造具有可行性的竞争,鲍尔温给西部矿业金融带来了任何形式的资本家的努力都会产生好处的表象——竞争吸引了资本,保持了事物的客观性,扩大了交易量,保持了竞争性的价格,而且阻止了当地的“俱乐部”利用采矿产生的过度垄断的优势,降低了投钱的东部人可能会“孤注一掷”的风险。卢克的后面跟着一群非常著名的金融家,他们在发现矿石的每个微不足道的小镇都开设交易所——通常是一个镇开两个——这是真正令人惊愕并且几乎让人难以理解的。这些都给矿山带去了矿业金融,带去了钱,从而能购买开采矿石的所必需的劳动力和设备,从而将美国建设成为世界上最强大的国家。

到1904年时,即卢克去世前五年,他的交易所被加州股票交易委员会吸收了,恰恰与创立时为了避开的企业结合了。但是那时,这个交易所已经完成了自己在矿业金融演变中的目标和角色,因为在加州市场上,采矿时代实际上已经过去很长时间了。

卢克出生于1828年,是一位俄亥俄州农民传教士的儿子,他是五个孩子中的老大,成长得很快。18岁时,他在赛马中赚取了200美元的度蜜月钱后,娶了附近农民的女儿。他很长时间都专心于妻子,有一个女儿。后来作为一个马贩子,他赚取了2000美元。接着,在25岁时,他配备了4辆四轮马车,用两辆装着酒、烟草、茶叶沿街叫卖;1853年时,他向处于最荒芜时期的西部出发。他是想在相对新的土地上安顿下来的一类人,但是淘金热已经三年了,并且仍在急速发展,贪婪的诱惑让幸运儿无法再离开。有闯劲、精力充沛、大胆、自信并且以自我为中心,他回忆道:“你知道,我认为如果一个人下定了决心,他能做任何事,而我就下定决心了。”他即使在老年时,仍然很英俊,具有富于表情的特征和胡子以及炯炯有神的目光。他个子高五英尺十英寸,体重175磅。鲍尔温做了据以在旧金山幸存下来的事情。他经营着一家杂货店,经营旅店、

马棚和沙龙,建造运河船,并且当他和第一任妻子到达旧金山时,学习烧砖贸易,为政府提供了四年的建造恶魔岛监狱(Alcatraz)堡垒的砖块,创造了大约两百万美元的净利润。

他是一位声名狼藉的赌徒和好色者(有四个老婆,同时有成倍的情妇,在很多“色诱”案中成为被告),鲍尔温投机,投资于不动产来赚钱,而且是有史以来最先登上南加州土地的人之一。“我白手起家,做各种生意,在所有的生意中都成功了。我最大的努力是得到最初的1000美元,而不是最初的100美元。”他在1892年说道。

很容易看出来,像鲍尔温一样的人是多么轻视“幸运儿”这个绰号。他感到关于辛勤工作和决心是没有什么幸运可言的。虽然有几个关于他如何得到这个绰号的故事,每个听起来都一样好:在他找到第三任妻子的一年时间长的航行前,鲍尔温叫他的经纪人低价卖掉一部分矿山股份。但是,当他航行的时候,他的股票被锁在了保险箱中——他误把钥匙装在口袋里了,因此,他的经纪人无法卖。对于他来说是幸运的——当他回来时,他想卖但是无法卖的股票已经涨到了天价,这次他赚了大约500万美元,“幸运”了一整夜!当需要建立美国的自然资源生产时,有“幸运的”鲍尔温以及追随他的将金融带到地方的人,我们都感到幸运。



Charles Yerkes

查尔斯·耶基斯

他把政治变成垄断的权力

HE TURNED POLITICS INTO MONOPOLISTIC POWER

在积累财富时,查尔斯·耶基斯既不浪费时间也不浪费金钱。在 17 年中,他攫取了芝加哥的劣等电车道,对其进行一些表面性的改进后出售,赚取了几百万的利润。当受害人发现时,耶基斯大笑透露了他的秘密,“在我的生意中,成功的秘诀是全买旧货,稍微处理一下,然后销售给别人。”这个小诀窍在华尔街几乎无数次地重复出现。没有人会将它与比耶基斯更优越的地方强权政治联系起来,他是这个诀窍的主人。

1837 年出生于费城,他静静地起家。在 22 岁时,他开立了自己的经纪公司。三年后,他开立了一家专攻一级债券的金融公司。在那么年轻时,就自己开公司的金融家通常生来就是非常有闯劲的,耶基斯也不例外。在他 29 岁时,流行的发行率是 6.5 折,他通过成功地销售一个以面值发行的费城债券,为自己在金融界——很大程度上是费城的债券生意界——赢得了名誉。

但是,经过 1871 年的芝加哥大火,耶基斯的运气发酵了,这场大火不止

毁坏了芝加哥,而且给费城股票交易所带来了一场浩劫。耶基斯正好赶上过度扩张,因此,当这个城市需要销售城市债券的钱时,他空手而来。当无法支付政治家和公众的钱时,诚实的失败是绝对不够的,失败的他一直被认为是个骗子。耶基斯的情形确实如此。他因侵占罪被判了两年零四个月的刑,服刑七个月后才被宽恕。

耶基斯有着柔和的声音、黝暗的皮肤以及一双冷酷的黑眼睛,根本不像通常服过刑的人。他诡计多端又野心勃勃,在1873年恐慌时,他恰恰及时地从监狱中出来了。从大火中获得了持续很长时间的教训,他这次缓慢前进,通过在股价到达最低点时,买回卖空出去的股票,很顺利地赚取了100万,他准备争取出头。但是,首先,他必须将自己生活安排成适合股票倒爷的方式。因此,他抛弃了妻子和六个小孩,娶了他的长期情妇——一位著名的费城政治家的女儿。1882年,他重新回到了芝加哥,避开了股市,他潜伏在公共运输行业,在四年内,他控制了芝加哥北部和西部的路面电车线路。

在接下来的15年里,他通过重建现有线路,又建造了500英里的线路,使240英里轨道通电,建造著名的芝加哥环线(环绕市区的高架铁路),扩张了自己的帝国。他的操作方式是典型地围绕着一个由子公司、建筑公司、政治家以及经常被浇水的股票组成的复杂网络发展。无论何时,如果有人有足够的胆量建立高起点的路面电车线路来挑战他,耶基斯会一直保持冷静,直到预期的竞争者大量地投入;然后他会操纵竞争者的股票,在股票交易所散布诽谤性的谣言,发动野蛮的、牵强的诉讼。他的竞争者总是最终会屈服。

耶基斯在芝加哥成长得越强大,他为坐车的人提供的服务就越差。他忽视了逐步老化的路面电车设备以及民众的方便和安全,以至在19世纪90年代期间,芝加哥报纸充满了对他的系统的抱怨。他的线路以不干净和不通风的路面电车、经常发生故障的发动机、频繁的事故以及成倍的费用而臭名昭著。当他的股东拿过度拥挤的汽车质问他时,他理直气壮地说,“是拉着吊环站立的人在支付股息!”虽然他控制了这座城市开往四面八方的大部分线路,他拒绝加强管理,以至他的芝加哥系统中的每个独立分支,都能够独自收费!耶基斯对民众的安全是如此的漠不关心,以至当行人被他的路面电车撞上的

时候,在处理之前他让他们签署豁免书!

耶基斯沉着、善于思考,他对自己污秽的声誉毫不关心。长着精致的白胡子,穿着昂贵的套装。他的生活丰富多彩,喜爱收藏艺术品——包括超越了伊朗国王的东方地毯的收藏。除了利润以及当天晚上正在追求哪个女人之外,他不考虑任何事情。有趣的是,自从他娶了以前的情妇后,他就发现她很烦人,开始了坚定不移的风流韵事。

当然,一提到市政厅,耶基斯就会神采奕奕——由于政治是他成功的核心。耶基斯建造自己的帝国时的核心技术是从政治上操纵市政厅,以至他可以在路面电车线路上维持垄断地位。沿着这个思路,他需要保护和控制公众使用城市街道的特权。没有这些特权,耶基斯很长的轨道是没有价值的。他变成了政治腐败以及操纵立法的主人。市议员由于耶基斯的贿赂而发达了,反过来,他们投票赞成他的廉价的、短期的特权,以及对他的体系有利的地方法律。

正是耶基斯明目张胆地干涉政治最终导致了他在芝加哥的灭亡。当他变得太贪婪,保护一个不向市里支付任何钱而将他的特权延续一个世纪的州法案时,他的灭亡之路全面开始了。当市议员准备投票使法案在 1898 年生效时,城市爆发了一场反对耶基斯的基层运动。创新运动者举行群众集会、游行来反对以耶基斯为首的法律,反对在过去支持他的政治家,而他们会有效地进行政治性自杀。

晚上,这项法案开始投票表决,市政厅被成千上万手持枪械和绳索的抗议者包围着,这都很明显地发出了要结束耶基斯的统治的信号。生气的人群在分量上轻易地超过了耶基斯的 100 万美元的贿赂,这项法案最终被击败了。几个月内,耶基斯的亲信被投票决定永远不能执政,几年内,耶基斯在将他的体系卖了仅仅 2000 万美元后,从芝加哥逃到了伦敦。

这之后,耶基斯似乎从人间蒸发了。他离开了第二任妻子,在 1900 年来到了伦敦,通过首先用 50 万美元购买了一个铁轨特权,并且说服了英国股东通电,偷偷摸摸地进入了伦敦的运输体系。为了控制这个体系,在打败了 J.P. 摩根后,耶基斯和一个辛迪加后来开始修缮伦敦地铁——一个 8500 万美元的项目。但是,深受肾小球肾炎的折磨,五年后,耶基斯在濒临破产时去世了,

他的祖国对他的死只字未提及。

大家知道,芝加哥是扭曲政治长期盛行的地方。但是,耶基斯教授了一个更基本的观念。他属于芝加哥最早的通过政治谋求利益的人,他用通过公共事业和政治秘密结合的简单方案就将金融和商业结合起来。只有在公用事业里,你才能通过政治腐败垄断商业。公用事业领域是能够完全被政治保护的一个地方。在其他领域,竞争总是会驱使卖主变得更穷。纵观美国的全景,地方公用事业一直被内行的商人滥用,他们用较少的内部政治家作为他们的工具。耶基斯是一个早期将商业、金融和政治结合起来的纯粹的例子,其他人甚至在 20 世纪晚期都还在追随他。



Thomas Fortune Ryan

托马斯·福琼·瑞恩

美国第一家控股公司

AMERICA'S FIRST HOLDING COMPANY

美国最后的敛财大亨之一，野心勃勃的托马斯·福琼·瑞恩——以“出色的投机主义者”出名——印证了他的具有预见性的中间名字——财富（Fortune）。1982年去世时，他是世界上最富有的人之一。但是，除了赚取大约1亿美元外，通过在类似公共运输、烟草和保险行业中，不择手段或欺骗，瑞恩为美国创造了最流行的企业媒介之一——控股公司。

瑞恩高高的个子，突出的相貌，蓝蓝的眼睛，四方脸，开裂的皮肤，有说服力的个性。他是一位爱尔兰天主教教徒，1851年出生于维吉尼亚的一个小镇。1886年，35岁时，他在建造曼哈顿电车道王国的过程中，开始着手成立控股公司。他和一个辛迪加成立了都市运输公司（Metropolitan Traction Company）来对各种各样的经营性公司进行控股，并通过它，买下了小的电车路线、掺水股票，然后用掺水股票和比较有价值的大都市股票进行交易。对于美国金融历史来说，瑞恩和控股公司同样重要，他最初的成功主要依赖于政治——也

就是说,属于很阴暗的类型。

“市长是他的勤杂工,地方长官被他呼之即来,挥之即去……坦慕尼协会是他的猎狗,就像人们掰开马嘴上的马具一样,他将自己的金钱欲硬塞给市议会。”一位新闻记者提到瑞恩时这样说道。就像之前的芝加哥“公共运输”国王查尔斯·耶基斯一样,瑞恩将他的公共运输事业建立在政治腐败的基础上,为了紧抓住市内电车道系统而贿赂曼哈顿政客。由于使用城市街道的权力需要由政治家用特权的形式来保证,所以政治在控制电车道中扮演着重要角色。这个游戏对于瑞恩来说很容易,因为他是在19世纪70年代担任以腐败闻名的坦慕尼协会的重要成员后,才进入公共运输行业的。事实上,正是他的坦慕尼协会的关系使他看清了能够在电车道中赚取的钱。

瑞恩在经过华尔街股票经纪人长达十年的紧衣缩食后,在1883年用尽全力跳入公共运输领域,为了争夺城市的一个主要特权的控制权而斗争。他努力战斗,用几千块钱的现金以及更多的他专门为了这场战斗而成立的公司的股票,去贿赂市议员——但是他的竞争者花费的更多。在一年内,瑞恩——非常固执,并且有着偷窃的艺术家的精神——发起了诽谤性诉讼以及对他的竞争者的州调查,竞争者最后向他可疑的战术屈服了。当厌倦了所有喧闹的立法机关废除了瑞恩经历了如此艰难地战斗才赢来的特权时,瑞恩又与法院斗争了两年多,才又争取回来这些特权。当他比赛时,他就是要赢。

在成立了大都市控股公司之后,他通过人为地维持高涨的股息来操纵股票。他属于第一个教会投资者丰厚的股息可能是投资陷阱的人。在这过程中,1899年他成功地将股价推到了269美元,在这个点上,他和其他内部人将股票卖给了热切的公众。

1906年,正是在大恐慌之前,瑞恩退出了他包围着的整个纽约市——包括地铁系统——的公共运输利益,卖了5000万美元。当然,没有他和他的高收入以及维持垄断的强大的政治关系,他的帝国就像纸牌做的房子一样瓦解了——只剩下了他的个人财富。当大都市公司进入破产程序时,接手人抱怨少了3500万美元的债券发行收益。寓于神秘意味的是:1500万美元是绝对不能说明问题的,另外的2000万美元被追溯到了政治渎职!具有讽刺意味的

是,虽然美国第一家控股公司,遭受了政治渎职并且最后破产了,但是,之后控股公司的形式却被频繁使用,并且一直如此。对于那个创新,我们要感谢瑞恩。这对于一个人的人生来说足够了。

瑞恩没有隐退,在商业里仍然保持活跃。瑞恩不仅紧紧抓住自己的巨大财富,而且成功地让它翻倍了,作为规则的例外,他在能让那些可以叫出名字来的类似银行、采矿、公用事业、人寿保险等对他来说很新的行业把财富翻倍。大部分情况下,当一位成功的金融家要放弃长处,转变领域时,正如杰伊·库克的情形一样,他会以损失一笔财富——要不是整个财富的话——而告终。

瑞恩一直非常自信,尤其是他在烟草领域获得了巨大成功之后。19世纪90年代,当他还在专注于公共运输领域时,就曾帮助组织了最大的并购之一——根据现代媒体的解释叫做并购,当时“并购”在字面上还是一个新词。通过并购三家烟草公司,瑞恩帮助组织了美国烟草公司,让它的资本达到了2500万美元后,一次又一次地调整它的资本,直到达到2.5亿美元。

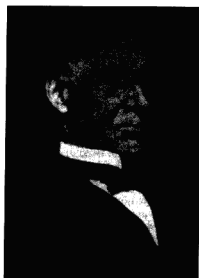
他的比较冒险的生意之一是,接受比利时利奥波德国王的邀请,在比利时刚果矿业投资。由于为一家使肥沃的非洲土地工业化的国际企业的发展以及融资做出了重要贡献,瑞恩得到了这家公司四分之一的股份。当批评家指责这家刚果公司在通过剥削奴隶获利时,瑞恩在一次很罕见的采访中,告诉一位记者“我睡得像婴儿一样”。当在刚果时,做刚果人做的事情。一位达到极致的强盗式资本家。

瑞恩在个人生活中,就如同在丰富多彩的商务生活中一样,完全按照自己的意愿来做事,而不管别人怎么考虑。从1917年66岁时,他在妻子刚刚去世两周就再婚的事实中可以洞察出这个人的一些性格。这导致了瑞恩和他的大儿子艾伦·A·瑞恩(Allan A. Ryan)之间从未停止过的争执。他的大儿子是一位股票经纪人兼斯塔兹汽车(Stutz Motors)的总裁,他宣布“这是我曾经听说过的最无礼、最狠顶的事情”。

虽然深受父亲的训练和影响,但小瑞恩似乎更支持优良的商业道德。20世纪20年代,不知是出于自傲还是利益的考虑(在历史的解释中是不明确的),他努力垄断斯图兹,结果失败了,最终宣布破产。他的父亲老瑞恩袖手旁

观,看着儿子失败的困境和失败的事业,闭口不言,既不进行资金支持,大概也不动心。当托马斯·福琼·瑞恩去世时,他为妻子和其他孩子留下了很多财富,但给可怜的艾伦只留下了一对白色的珍珠衬衣纽扣。

瑞恩留下了一笔财富,留下了美国第一家控股公司以及污秽的声誉,很难看到他实际上做了多少对世界有利的事情。和精神上的前辈查尔斯·耶基斯一样,瑞恩是一位狡诈的资本家,他通过公用事业的形式,利用政治来获取腐败利润。或许,从类似瑞恩和耶基斯的人身上可以学到的最大教训是,要不是由于我们轻信了市政当局应该有权利控制和调节公用事业的观念,他们不可能做他们已经做了的事情,正如亚当·斯密一直说的,竞争总是比政治家或者托马斯·福琼·瑞恩更像个大师。



Russell Sage

罗素·塞奇

一个永远顺应潮流的圣人

A SAGE FOR ALL SEASONS

罗素·塞奇是一位耀眼的市场操盘手、一位格言家。“我从格言中赚取了几百万,这句格言中最有价值的部分是我父亲最喜爱的,它是‘每个人都可以赚钱,但是只有聪明人才能留住钱’”,塞奇记住了父亲的忠告,像一条保护骨头的狗一样,经过类似繁荣和恐慌的所有金融季节,坚守住了自己的财富。在1906年去世时,他储存了1亿多美元的财富,这位英明的老枭是市场信任的顶梁柱——华尔街所有季节的圣人。

塞奇穿着廉价、松松垮垮的黑色套装,磨损的银行家衬衫,他通过操纵铁路赚取了财富,以近乎高利贷的利率把钱借出去,开创了卖空买多体系,实际上是观望和传播的最初发明者。他是一位精明的商人,利用狡诈的可信性以及战略关系(有时是买来的)紧紧抓住每个机会。1816年,出生于一个篷车里,这位贫穷的农民的儿子甚至在孩提时代就会充分利用机会。但是,当被问到他在孩提时代的雄心时,这位谦逊的富翁说道:“早期我下定决心的唯一的事

情大概是不愿做一个穷人,无论我做什么事都要成功,我看到了我周围的贫穷,对此我感到恐惧。”

塞奇并没有长久的贫穷。13岁时——在他哥哥在纽约特洛伊的杂货店里工作一年后——他买下了第一块土地。他的步伐前所未有的快,在掌握了借给朋友钱从中赚取手续费的艺术后,塞奇成为一位广受欢迎的经纪人,他接管了哥哥的杂货店,然后在一个反常的冰雪天气里,通过运输赚取了一大笔钱。很快了解了钱的价值后,塞奇自夸道,“如果你不关心小钱,大钱就不会关心它们自己。”21岁时,塞奇已经很成功了,他进入了特洛伊市政府。在那里,他为自己制定了一个目标——将来要在铁路领域赚钱。

1852年,36岁时,高5英尺10英寸的塞奇入选了国会,在那里,他不仅以24小时为基础,向立法者同事贷款,而且发现了急速发展的纽约中央铁路需要他这个城市的特洛伊—希垦纳特迪铁路(Troy & Schenectady)来扩张。因此,当通常盈利的线路的股票价格神秘地开始直线下降时,特洛伊求助于它的圣人——塞奇——也恰好是这条线路的一位董事。在他的劝说下,特洛伊以不足实际价值20万美元的三分之一的价格卖给了一个以塞奇为首的虚拟公司!秘密的欺骗!面对尖叫着“不可饶恕”的钢青色眼睛,塞奇彻底改变了主意,偷偷地以90万美元以及一个董事的位子,将它卖给了纽约中央铁路。对于塞奇来说,铁路成了他最喜爱的赚钱途径——但不是唯一的。塞奇通常用贵重的政府赠与地来贿赂州官员,这种风格有点像海蒂·格林(Hetty Green),有点像杰伊·高尔德,但很大程度上更是塞奇。

塞奇的另外一句格言是“如果一只股票高到了可以卖的程度,那么它也高到了可以卖空的程度”。在国会任期两届后出来了,他抓住了市场——挥动着在铁路领域赚的钱,放高利贷或储蓄。很快,他以“有史以来最伟大的股票交易商”而出名。当然,这样的人有很多,他们出于于牛市。虽然如此,挤在一个阴暗的、三楼的办公室里,他在一个最初由华盛顿总统特有的转椅上操作,塞奇在一年内通过开拓涨跌系统赚了1000万美元——他声称这个系统帮助了想要在他巨大的信用基础上操作的小经纪人。

塞奇是不可能有过慈善想法的,他近乎无情地吝啬,贪婪!尽管拥有巨额

财富,但却仿照海蒂·格林的风格,每天在西部联盟电话电缆公司吃免费的午餐——他是这家公司的一位董事。他不会花任何钱去消遣,因为他没有任何消遣:他崇拜工作以及工作的成果——钱——因为,他几乎没有其他的东西。尽管结了两次婚,他没有儿女。操纵市场是他的一个游戏,并且是仅有的一个游戏。

根据塞奇的说法,进行这个游戏的唯一方式是,利用看跌期权来保护卖空,利用看涨期权来对抗买多。他急切地为他认为会涨的股票提供看涨期权,为预期会下跌的股票提供看跌期权——为了获得高额的收费——因为绝大部分时间里,塞奇都在非法操纵他设定了期权的股票!例如,1875年,塞奇以72美元的价格买了科尼利厄斯·范德比耳特的湖岸铁路(Lake Shore Railroad)股票,预期会涨,卖了他的控股公司的看跌期权——他绝不会过度扩张自己——而且也卖了看涨期权!在湖岸铁路股票股价下跌时,塞奇继续大量地卖出看涨期权,由于这个大组合让他的平均价格介于52到55美元之间。当价格上涨时,他以62美元卖掉了股票,保证了那些持有他的看涨合同的人的利润,当然,也保证了他的贪婪的私心!

塞奇可能一直很贪婪——在他的人生中,几乎不会让步——但是他不笨。他首先提出的这句简单但是现在很著名的格言,后来证明了对他来说是无价的——“在冬天,没人需要的时候买草帽,在夏天,当大家都需要的时候,卖掉它们。”在这句格言中,“草帽”指美元,“夏天”指恐慌!塞奇,再次像贪婪的海蒂·格林一样,成为一位狠毒的放高利贷者,在萧条期间批准贷款,经常用他们急需的现金挽救市场,但是价格高昂。他充分意识到了他的备用金的价值——通常,在紧急情况下,收益会提高。在1869年,由于“放高利贷”被捕时,塞奇为他的罪行辩解,咕哝着说,他只是在帮助同伴!(他后来通过关系摆脱了监禁的处罚)后来,塞奇用看跌期权避开了高利贷:他不是以非法的利率借给客户钱来买100股,他从客户那里得到一个看涨期权合同,买这个组合,当他卖给他们一个已购股票所附的价格过高的看跌期权时,用看涨期权来保护自己。毕竟,没有法律限制一个看跌期权的价格!

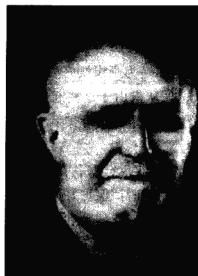
由于是一个生意场上的无赖,他的个人生活不仅孤单,而且也相对没有

丑闻。是的,他被以前的一位厨师起诉,她声称塞奇是他 25 岁儿子的父亲;是的,他被一位女画家起诉,声称他一直愚弄她,而不是为画像摆好姿势。富人周围总是有一些为了钱而试图诽谤他们的人,他从未由于这些起诉被判有罪。对于那些为了赚钱或者是为了教训他人的传唤,塞奇保持实事求是的姿态。

在一架疯狂的轰炸机试图刺杀这位企业界大亨几年后,塞利在 1906 年去世了,留下了大约 1 亿美元。或许只是这句简单的谚语:“保护好你已经拥有的”,使他从失去判断力的谨慎的思考中阻止了贪婪,让他顺利地通过了 1893 年的最后一次恐慌。也许是命运让他勉强错过了毁灭性的 1907 年恐慌。

无论如何,塞奇可能都已经将“保持专注”列入了自己的谚语清单,因为他几乎不会在工作中开小差。正如在著名的“冬天买草帽”的谚语,正是塞奇的反向操作,让他在任何时候都是持久的投资人,并且作为很少的直到去世都一直领先的投资人结束了自己的事业。

类似塞奇的人会使你感到疑惑,人生是否没有比赚钱更有意义的事情。当你没有朋友、亲戚、爱恨,并且只有很少的不是靠贪婪得到的利益时,还有比这更充分的理由吗?塞奇与类似海蒂·格林和杰伊·高尔德的人的相似程度会让人感到很吃惊。他们赚取并且保存了那么多钱,但是又只是给了周围的人很少一部分。具有讽刺意味的是,在塞奇去世后,妻子将他的财富捐赠到了数不清的慈善机构中。他一定会在坟墓里辗转反侧的。



Roger Babson

罗杰·W·巴布森

创新的统计学家和时事通讯作家

INNOVATIVE STATISTICIAN AND NEWSLETTER WRITER

受到布克·T·华盛顿(Booker T. Washington)主张的“专业保证成功”的启发,罗杰·巴布森在近一个世纪前,在它还不存在时,进入了股市分析领域。当时,他几乎甚至可以说是没有任何竞争。在接下来的半个世纪里,他创造了最初的市场时事通讯之一,发起了整个机构和零售分析行业,发明了自己的股票指数,并由此预测了1929年的衰退。

1900年,25岁时,巴布森在从肺结核病中恢复的过程中,提出了建立一个统计组织的想法。这场病突然结束了他刚刚起步的华尔街事业,迫使他待在露天办公室里。注意,这个想法是在统计被广泛接受之前:没有GNP会计,没有广泛接受的股市指数,任何形式的可靠的统计方法都很少。

他注意到,在华尔街,银行、投资公司以及股票交易所各自雇用自己的统计员从债券公司收集统计数据。他表示,在专门的露天的英国办公室里,他自己可以为所有这些公司提供更有效、更便宜的服务。四年后,在自学了对商务

报告进行分析和制表后,巴布森利用他和妻子四年来的积蓄 1200 美元买了一台打字机、一台加法机和一些办公设备。在确保有 8 个每月 12.5 美元的订阅者之后,他们成立了巴布森统计公司(后来,他向个人和机构投资者推销比较详细的服务,这项服务最终可以出售,并且成为标准普尔指数的基础)。

期间,当他隐居在马萨诸塞州的韦尔斯利(Wellesley Hills)时,巴布森开始了他的时事通讯《巴布森报告》(*Babson's Reports*)。在后来的几年里,巴布森看起来与桑德斯上校的肯德基炸鸡的声誉惊人的相似。他由于和肺结核进行长期的斗争,他的个性化的家和办公室都以敞开的窗户为特点——无论是在夏天,还是在寒冷的英格兰冬天都是如此!他的助手——当他们开始为他工作时并没有肺结核——也在同样的环境中工作。他们裹着厚厚的毛毯,戴着肥大的拳击手套,用戴着橡胶栓的小棒敲击打字机键盘——在现代世界中真是很难想象的。尽管对他的雇员的流失率没有清楚的记载,毫无疑问,肯定是非常高的!

无论是寒冷、下雨、下雪还是冰雹天气,《巴布森报告》都会建议读者该什么时候买卖、买卖什么。当有大约三万名订阅者时,他提出了一个保守的投资哲学,通过一种基于牛顿爵士的作用与反作用原理的周指数预测市场趋势。巴布森亲切地称这个指数为“巴布森图表”,说这是从他对于 1907 年恐慌后的市场交易的研究发展而来的。作为由一组农业、基础材料、制造业、运输和贸易数据绘成的图表,它追踪了各种各样的市场活动,“作为一种对于遵循表面条件而不是基本趋势的倾向的矫正是必不可少的。”

“我们对于未来事件的预测是基于这个假设,正如作用与反作用原理适用于力学一样,它同样适用于经济学和人类关系。因此,我们假设反常的萧条一定伴随着反常的活动,较低的价格一定伴随着较高的价格,或者反之亦然;作为阶级和民族,我们一定会有付出就有回报,在我们付出时,一定会有所发展。”他解释道。实际上,他要说的是:上升的事物一定会下跌,反之亦然。

巴布森图表是巴布森在他的书《一个赚钱的持续工作计划》(*A Continuous Working Plan for Your Money*)中概括的特定投资计划的核心。它提倡一种“完全的、连续的、保守的和建设性的”市场战略,包括一个从利润、收入以及成长

性三个方面进行选择的购买计划。巴布森是尽责并且爱挑剔的,他告诫读者要控制自己,抵制获取罪恶的短期收益的诱惑。“通过预测获得成功,并不像通过在正确的时间做正确的事情,并且一直愿意坚持自己谨慎选择的路线获得的成功多。”记住,他说过,要用好几年时间才会成功!他甚至给自己制定了一套股市“十大戒律”:

1. 将投机与投资分开。
2. 不要被名字欺骗。
3. 要警惕新发行的股票。
4. 对市场的能力加以正当的思考。
5. 没有恰当的证据不要购买。
6. 通过多样化来使购买安全。
7. 不要试图通过购买同一家公司的不同证券来实现多样化。
8. 小公司应该仔细审查。
9. 购买适当的而不是过多的证券。

10. 痛快地选择交易商并且购买。(巴布森痛恨任何形式的保证金购买或者分期付款购买计划,而且,他声称自己从未借过钱。)

当今,任何时事通讯作家存在的重要手段都是使自己一直出现在公众的大脑中,他们绝大部分都是公共关系专家。当年,巴布森通过写不计其数的期刊文章,以及难以置信的很多书——大约 40 本,其中许多一直被修订和再版——来使自己的名字一直出现在公众中。事实上,在国会图书馆的卡片目录中,他的名字占了大约三个抽屉!巴布森写的书包括《作用和反作用》(*Actions and Reactions*)、一本自传、《商业气压计和投资》(*Business Barometers and Investment*),以及一些晦涩的关于教堂方面的论文,例如《如何提高教堂的出席人数与老教堂的新使命》(*How to Increase Church Attendance and New Tasks for Old Churches*)。除了写作之外,他还通过美国的公益福利信托,热心普及卫生产品和卫生知识;他创立了三所大学;实施了一个广泛宣传的“工业化民主”或者利润分享方面的实验,并且在 1940 年通过拉拢禁酒主义者的选票来竞选美国总统。

巴布森绝不可缺少宣传,尤其是在1929年衰退前。早在1927年,尽管当时是急速发展的多头市场,他还是鼓吹“任何主要的运动都会有向下的时候”,并且建议客户“让自己的钱处于良好的流动性中”。他的悲观的说教很大程度上被忽视了,并且受到了嘲笑,直到1929年9月5日,他在自己的英国年度国家商业会议上再次重复这个预测。这次,他的演说的新书样本被泄露到了出版社。谣言到处散布,促进了疯狂的投机。杰西·利弗莫尔聚集了30个经纪人,卖空了大约30万美元的股票,对混乱进行赌博。报纸保留了传奇的经济学家欧文·费雪反驳巴布森的预期演说和预测的评论,来平息读者。

令人确信的是,美国受到了巴布森的话的打击:“现在有比历史上任何时期更多的人在借钱和投机。衰退迟早会来临,它会让主要的股票缩水,导致道琼斯气压计下滑60~80点。那些摆脱债务、及时收手的投资者是英明的。”广播节目和新闻媒体都停下来,转播他的预测。这个消息像炸弹一样打击了华尔街。巴布森被誉为“世界上最伟大的经济学家之一”、“一位著名的金融预言家”甚至是“损失的预言家”,他发动了一场小恐慌,利弗莫尔赌博的东西变成现实了。投资者变的歇斯底里,开始疯狂销售。道琼斯指数在只是两天前到达386.10点的顶峰后,开始直线下降。听到全美的股票正在下跌后,A.P.贾尼尼甚至中断了一次董事会会议。

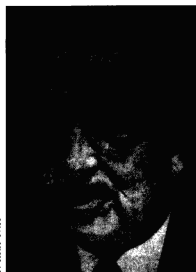
颇具讽刺意味的是,这次临时性地挽救了市场的是欧文·费雪(Irving Fisher)的盲目的辩驳:“在几个月内,我期待着能看到比现在要高很多的股市。”费雪的声明对公众有预期的抚慰效果,市场很快反弹了。利弗莫尔甚至更快地买回了他卖空出去的股票,实现了自己利润!巴布森预言这个反弹只是临时性的,但是没人相信。当衰退最终来临时,巴布森呼唤“镇静、洞察力、明智的勇气以及过时的常识”,但是他的话又一次没人愿意听。

巴布森1875年出生于马萨诸塞州的格洛斯特,是一个世代海员家庭的后代,他是麻省理工大学土木工程专业的毕业生,这也解释了他为什么喜爱牛顿。业余时间,他在主日学校教课,和妻子一起收集和研究牛顿的作品,栽培花木并且收集古老的航海地图、邮票以及“令人兴高采烈”的书。巴布森是一位古怪的投资者,因建立了世界上最大的地形图而享有声誉,并且是托马斯·

爱迪生的一位朋友。巴布森对健康、卫生以及饮食很感兴趣,他从不喝酒、抽烟,直到 1967 年 92 岁去世。然而尽管他活的时间长,但是很难想象他活的好——也就是说有很多乐趣,或者在他周围的人中有很多乐趣。在这本书中,你可以看到很多人把别人作为自己的行为榜样(或良师益友),但是没有一个人把巴布森看做是行为榜样。与吃饭、喝酒、心理健康完全相反,他是一位极端的不快乐主义者,是一位古典的严肃而高度自制的英国人。在许多方面,他只是个令人讨厌的家伙。

然而作为一个创新家,他是极好的。由于他的书和文章很重要,正是他的创新改变了金融领域。他是最先提供统计服务,并且最先获得成功的人之一。他是最早的时事通讯人之一,而且是最早的在这方面获得连续成功的人之一。这些创新贡献中的任何一个都足以使他位于本书之中。

T. Rowe Price



T·罗·普莱斯

广为人知的成长型股票之父

WIDELY KNOWN AS THE FATHER OF GROWTH STOCKS

在“投资于有前途的新领域,希望能赶上下一个最热门的趋势”成为流行之前很久,位于巴尔的摩的T·罗·普莱斯早在20世纪30年代晚期就紧紧抓住了这个“还不流行的”股票精选方法。直到十几年之后,当他开始实现显著的效果,并且在1950年建立了T·罗·普莱斯成长性股票基金时,华尔街才注意到。又过了十年,由于普莱斯和其他一些人,导致成长性股票风靡全国,成为华尔街的一场主要运动。

在普莱斯之前,后来逐步广为人知的成长型股票被忽视了,因为华尔街认为所有的股票都是循环的——意思是它们随着经济周期涨涨跌跌。但是罗·普莱斯是最先以不同的方式看待这个问题的人。1939年,他写道,“大部分公司的收益在一个生命周期里(类似于人的生命周期),有三个重要阶段——成长阶段,成熟阶段和衰退阶段。”

因此,为了对自己有利,他开始使用这些阶段理论:“我认为,如果我们买

收益增长比经济增长快的股票,我能够使我自己和我的客户避免通货膨胀的影响。投资于周期性波动的老观念并不可行。”他声称拥有一只股票(如果这只股票首先满足了他的严格标准)的风险最小的时期是在其成长的早期阶段。普莱斯集中精力,很有远见地在早期阶段买入了刚刚开始发展的、没有听说过的类似 IBM、可口可乐、杰西潘尼(J.C. Penney)、道化学公司(Dow Chemical)、孟山都公司(Monsanto)以及宝洁公司的股票,然后坚持持有,直到最终盈利。

对于深思熟虑的普莱斯来说,选择合适的公司进行投资并不是件容易的事。然而,类似本杰明·格雷厄姆的资金经理在选择股票时,运用了一种定量的方法,普莱斯公然抨击该方法,并指出如此突出、精确的方法太死板,没有为未预料到的坏消息留下空间。相反,普莱斯在即使处于一个周期的下降阶段仍然表现出相同的单位增长率和单位利润率的很有前途的行业里,寻找一两家顶尖公司。然后,他考虑了在约翰·特雷恩(John Train)的《金钱的主人》(*The Money Masters*)一书中描述的下述指导方针。普莱斯感觉到一家公司必须:

1. 有对开发产品和开拓市场的出众的研究;
2. 没有竞争瓶颈,明显地不受政府管制;
3. 突出的管理能力;
4. 总的劳动力成本低,但是雇员的薪水高;
5. 从统计数据来看,对于投入的资本达到 10% 的回报率,维持较高的边际利润率,较高的每股收益增长率。

在一只股票已经“成熟时”,通常是在十年后,就该卖掉它了。尽管普莱斯脾气急躁,但他还是相信长期持有股票。一只成熟股票的明显的警告性信号是单位销售额、边际利润或者资本回报率的下降,但是普莱斯也会关注下面的信息:

1. 管理变得糟糕;
2. 市场饱和;
3. 专利权到期或者新的发明导致现有技术价值降低;
4. 竞争增强;

5. 法律环境恶化;

6. 劳动力、原材料或者税金急剧上升。

到20世纪60年代中期,他有一群像信徒一样忠实的追随者,他们坚持“T·罗·普莱斯的方法”,这个方法包括购买被授予“T·罗·普莱斯股票”称号的普莱斯最喜爱的股票,包括艾默瑞航空货运公司(Emery Air Freight)和弗利特伍德(Fleetwood)等。然而,他的自我本位的反向投资者不是高兴,而是越来越担心。突然之间,他的“发现”成为每个人的投资组合的一部分!为了找到使用他的哲学的处女地,他进一步成立了第三个叫做“新时代”的免佣金的股票基金,投资于自然资源、不动产以及黄金。到20世纪60年代晚期,随着他的哲学和观点成为他自己财富的主要来源,普莱斯卖掉了他在T·罗·普莱斯联合公司的股份——包括10亿美元的T·罗·普莱斯成长股票基金。他得到了230万美元,按照今天的标准,这对于同样大小和声望的投资管理公司来说只是一个很小的数目。对于他的个人账户来说,他削减了成长性股票,将绝大多数新得到的资金投资于他的“新时代”精选股票。

成长型股票在1974年暴跌,大约比以前的高点降低了80%,这时普莱斯准备开始盈利了。他以前的公司——普莱斯联合公司——损失了大笔的钱。他们从未留意他们的领袖的警告,并且继续为他们的客户提供估价过高的“普莱斯股票”。虽然这个公司没有意识到这些,但是通过帮助让市场充满了流行的成长型股票,它已经为衰退做出了很大贡献。

由于许多投资者感到恐慌,倾销了他们持有的股份,因此1973—1974年的大熊市使得“成长”一词就成为华尔街上的忌讳。例如,以130美元的价格、巨大的55倍的市盈率买了雅芳股票的那些人,现在以25美元的价格、更合理的13倍的市盈率出售。当然,普莱斯——国王的反对者——意识到了,由于成长型股票不再受宠,又该开始买这些股票了,虽然不一定和1972年让大家都充满激情的股票完全相同。因此,他买了,并且他的类似有线电视的精选股票是成功的。

罗·普莱斯是一个狡猾的人。这位马里兰乡村医生的儿子,出生于1898年,是一位真正的专业人士,一直留意着他的客户,相信“如果我们为客户服

务得很好,我们就会得到照顾”。他是一位伟大的销售员,每天在翻领里边戴着一朵花,有着极度的自信——为了成为一个真正的反对者这是必需的。他是非常专注的,几乎没有任何朋友或者工作之外的兴趣。相对于投资来说,即使他的妻子和孩子看起来也位居其次。

瘦瘦的身材,蓝灰色的头发,鼻子下面有一簇胡子,在一副 20 世纪 50 年代样式的黑框眼镜下,有一双充满渴望的眼睛,普莱斯是斯沃斯莫尔学院(Swarthmore College)的毕业生,有意成为一位从事研究工作的化学家。然而,当传统的投资者仍旧忠于重工业和商业周期时,他的科学的素养使他看到了即将到来的技术机会。1937 年,普莱斯永远地把在化学领域的个人发展之门堵死了,变成了一位投资顾问。他然后成立了自己的公司——普莱斯联合公司。

他是一位严格遵守纪律的人,即使在退休后,也是在每天早上五点钟醒来。当时,他让自己每天的生活都遵守严格的议程,按照安排好的顺序忠实地完成每项任务,绝不会执行当天的日程单上没有的任务。“普莱斯先生”对金钱就像对时间一样自私。当他的公司离开了简陋的办公室,搬到一个可以俯瞰到巴尔的摩港的新基地时,普莱斯——已经退休了,但仍然在工作——留下来和跟随他 55 年多的秘书一起分享更实用的两间房子的办公室。虽然他不是臭名昭著的吝啬鬼,普莱斯却从未因他的慷慨而出名,他避开了标准的成功商人的路线——慈善。直到他 1983 年 85 岁去世时,他坚持他坚定的路线,很少会特意地去关心任何人。

罗·普莱斯作为一名卑下但是可宽恕的老人而被人们回忆起来。《福布斯》编辑詹姆士·W·迈克尔斯(James W. Michaels)(我在《福布斯》组织里的私人老师)在一篇纪念普莱斯的文章里回忆道,“他会精明地做类似下面的事情,如果我不能马上理解他要说的关键点,他会说,‘你不知道任何事情,不是吗?’但在我的背后,他会赞美我和这本杂志。”

如同普莱斯一样奇特而思维严密,他的贡献也是很显著的。他领导了一个思想学派,兴起了一场会在好几代人中发展和持续的巨大而新鲜的哲学投

资浪潮。他是成长型股票之父吗？从技术上来说，他不是第一个采用这种哲学的人。（我本人的父亲无疑比普莱斯早五年在西海岸使用成长型股票方法，但是菲尔·费雪直到普莱斯之后好几年才写关于这个的文章。）普莱斯是第一位以金融界包容以及仿效的形式，清晰明白地介绍成长型股票投资的人。由于这个原因以及他在成长型股票上激起的波澜，投资领域欠了他一场感情债。



Floyd B. Odium

弗洛伊德·B·奥德林

最早的现代企业狙击手

THE ORIGINAL MODERN CORPORATE RAIDER

弗洛伊德·B·奥德林总共用了大约 15 年的时间将他的 39000 美元的投机性资金转变成了 1 亿美元的企业巨头。他不是通过发掘成长型股票或者建立新的证券分析学派,而是通过夺取价值低估的衰退后企业,通常 1 美元的价值用 50 美分来购买,重组这些企业,然后清算它们的资产,用现金一次又一次地重复这个过程来实现的。他因在萧条期间成为百万富翁而受到尊敬,被西德尼·韦恩伯格取了一个绰号叫“百分之五十”,这位镇定、冷静、淳朴的奥德林向华尔街做了自己独特的贡献——现代企业狙击,在最近的市场中,同任何投资哲学一样重要。

1923 年,当奥德林的一个朋友,以及他们的妻子将资金聚集起来,投入到 20 世纪 20 年代的牛市中时,他的安途送公司(Atlas Corporation)以一个奇怪的念头开始了,他乐观地称之为美国公司。奥德林一直在一家巨大的公用企业里从事律师工作。利用他的知识,他开始把这个资金池主要投机于公用

证券。第一年,美国公司支付了 65%的股息;到第二年,它的股份的价值已经是原始价值的 17 倍。1928 年,其他人加入了这家公司,在接下来的一年里,这家公司变成了总资产达到 600 万美元的安途送公用公司。

1929 年夏天,奥德林不知何故嗅到了麻烦气息。因此,他卖掉了安途送公司大约一半的股份,销售了 900 万美元新发行的股份,并且保持所有的收入都是货币和短期票据——几乎完全避免了衰退的影响。安途送公司不受债务的妨碍,并且拥有 1400 万美元的资产。接下来以这家扰乱了华尔街的半投资公司开始,奥德林采用了鼓舞人心的接管计划。无论哪里,从控制公司到清算资产的过程大概都在三个星期到三年之间,但是安途送公司集聚了那么多的资本,以致它能够等待很长时间,直到能够榨取出潜在的利润来。华尔街唱道:“小投资公司,不要哭,安途送公司不久之后就会购买你。”当笨重的公用企业成为新政创新的目标时,安途送公用公司变成了安途送公司。奥德林资助了新政计划,甚至对罗斯福的大选活动做出贡献,他领导安途送公司在这个时代获得了巨大成功。安途送公司成长到需要 40 家经纪公司提供服务。然而,正如奥德林与华尔街的联系一样,他从未将自己看做华尔街人。他声称他不理解股票订单上的符号,“如果我关注价格,我无法保持平衡。”他的方法只是:“在别人卖的时候你买,在看起来最好的时候卖掉。”

瘦高个子,像沙子一样的头发,牛角框眼镜后面是一双锋利的蓝眼睛,奥德林面露得意的微笑,动作敏捷且强劲有力,讲话低调且深思熟虑。他在华尔街上以无情而机智、热心而有辨别力闻名。他是一位精明的谈判家,在谈生意时,很难知道他脑子里正在想什么。在做生意时,他有时假装厌倦,扑通一声将脚踢在桌子上,将脸从拜访者那边转过去。

奥德林是一位酷爱吸烟的人,他通常喝牛奶,不喝酒、不吃红肉以及未加工的水果,他喜欢不健康的笑话、壁球,他的达尔马提亚——“地点”——的非正式聚会以及高尔夫球。他收藏 19 世纪的风景图,喜欢把自己看成是一位艺术家——为了放松,他雕刻泥土,但不可避免地将其艺术品挤成一团。目前为止,奥德林的最著名的怪癖是,漂浮在他的土著的加利福尼亚分部的奥运会尺寸的游泳池里,用一根相当长的、像蛇一样的电话线(另一个商标)做生

意。为了缓解关节炎,他浸泡在游泳池的热水里。他主持董事会时,也在游泳池里主持。渴望适应奥德林的每一个奇思怪想的董事们,穿着三件套的泳裤,跳入齐腰高的水里!

一旦新政开始实行,奥德林的狙击方案放弃了最初的集中于购买业绩不好的控股公司的定位,相反,转到了在银行、铁路、电影、百货公司、不动产以及后来的石油和采矿行业的更有效的直接投资。关于他的出乎意料的行动的故事是说不完的。例如,他重建了纽约百货公司鲍维特·泰勒(Bonwit Teller),并且将管理权交给了他的第一任妻子——他的两个儿子的母亲。1935年,他的第一任妻子和他离婚了,但继续经营着这家百货公司,并没有作为离婚的一部分将她和那个职责分开,这就是对奥德林很形象的描述。和大部分人不一样,他明显地更容易把感情的合伙概念和商业关系分开。他也重组了美国灰狗长途汽车公司(Greyhound),使得麦迪逊广场花园(Madison Square Garden)有利可图。他在以300万美元购买了PKO的控制权五年后,以900万美元卖给了霍华德·休斯(Howard Hughes)。

1936年与打破纪录的女飞行员珍·科克伦(Jane Cochran)结婚后的十一年,在飞机行业经历了战后萧条,并且华尔街大体上感觉到“制造飞机并不是为了华尔街的操盘手”时,奥德林购买了康维尔—伏尔特联合飞机公司(Consolidated Vultee Aircraft, Convair)——康维尔公司的控制权。尽管在某个商业飞机合同里,他比预期多损失了1300万美元,奥德林幸运地用美国主要攻击性武器的B-36轰炸机将康维尔公司从萧条状态拯救了出来。后来,他以安途送公司对这家公司投入的1000万美元的两倍的高价出售了。奥德林吹捧他的由这个经历发展而来的成功“接管”的规则为:

1. 要进行大脑中有固定目标的投资;
2. 接管管理;
3. 坚持直到实现目标;
4. 当你离开时,要公司的下个投资者获利留下足够的空间。

奥德林1892年出生于密歇根州卫理公会教徒的牧师住宅里,是一位贫穷牧师的儿子,是五个孩子中最小的,他在孩童时期就做零工,包括从采摘草

莓、挖沟渠、打木桩、田间打理芹菜到挨家挨户地卖地图。虽然,他最喜爱讲的故事是叙述一位露天市场推销员雇用他进行鸵鸟和马的比赛。年轻的弗洛伊德每次都失败,但他用苹果馅饼填饱了肚子!

奥德林加入科罗拉多大学波尔德分校(University of Colorado at Boulder)学习新闻业,后来学习法律。为了负担学费,他在当地的报纸工作,经营一家学生洗衣店,管理戏剧俱乐部和妇女歌剧俱乐部;夏天,经营着四个用做旅店的联谊会会堂。他绝不会错过每一个机会。同时,他四年内都进入了学校辩论队,成为一个发展很快的明星。他很明显地具有比大部分人更充沛的精力。1915年,他获得了法学学士学位,并且以很高的分数通过了国家律师业考试。

接下来,这位雄心勃勃的律师冒险来到盐湖城——他有一张便宜的到盐湖城的单程火车票——开始为犹他州能源电力公司(Utah Power and Light)的法律部工作,这家公司是庞大的纽约公用事业控股公司、电力股份公司的子公司。在盐湖城,他娶了一个摩门教女孩,当奥德林被提升到总部时,他们一起来到了纽约。奥德林逐步爬到了公司的上层,从事国内公用事业合并工作,承受着由于紧张而导致的消化不良。

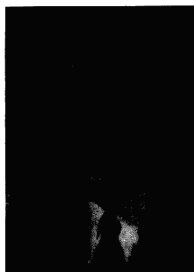
他的下一个阶段是有趣的,因为发生的事情在当时是很平常的,但是现在看来是不平常的。实际上,他同时拥有两个职位。1926年,当安途送公司的前身——美国公司——发展得很好时,奥德林成为它的海外子公司、美国 and 国外能源公司的主席。他正在经营自己新创立的公司——美国公司,同时,他积极地受雇于美国海外能源公司——现在看来是很大的利益冲突。但是,直到1932年,他实际上在两边都参股,在1932—1950年期间,他是美国 and 外国能源公司的董事会成员,这说明了尽管存在利益冲突,他们对这种关系是非常满意的。

奥德林在1976年84岁时去世。在他去世前三年,在81岁时,他还在报纸头条上讨论他正在自己732英亩的大农场上计划的1亿美元的共管项目。他住了34年的房子铺上地板后,变成了社区的俱乐部会所——事实上,这个他曾经主持过水下董事会的著名的游泳池已经干了,艺术品拍卖了,家具准备搬到另外一个公寓里。

艺术品拍卖和空游泳池听起来似乎难以置信,但或许奥德林只是在年老时逐渐变得悲观吧。在同一年,他告诉《纽约时报》,“对于我来说,一切事情都见鬼去吧”,他期望在 4~8 年内,有一场剧烈的股票大跳水。原因是什么呢?政府赤字、通货膨胀以及商业道德的全面瓦解。商人们“不像以前的商人那样勤奋了,因为相对于为公司赚钱来说,他们对高尔夫课程、期权以及养老金太感兴趣了。”老年人通常会有那样的感受,今天,对于困扰奥德林的同样的事情,他们也有相同的感受。因此,从奥德林身上得到的一个教训是,不要对老人的悲观看法太当回事——那是他们的偏见。

更基础的是,奥德林论证了一门其他人会遵从的精确的艺术,在 20 世纪 80 年代的牛市里最为明显。发生在 1932 年市场的大折扣后,在公众市场上销售的股票要大大低于从私募市场上拆借的股票。他基本上证明了对公众市场和私募市场的价值差异进行套利的能力。从 20 世纪 60 年代晚期一直持续到 20 世纪 80 年代早期的疲软市场,加上全面的通货膨胀,创造了另外一个时期。在这个时期里,通常能够买到的股票,要远远低于公司能够从私募市场上拆借的股票,人们又一次开始实施奥德林的哲学和策略。现在,从公司狙击者到类似资金经理马里奥·加布里的投资者,都在讨论“私募市场的价值”,好像这是一个可以计算出来的精确的数字。回顾 20 年前,看看他们是否会有像他们的前辈奥德林一样持续的结果,那将是件很有趣的事情。

Paul Cootner



保罗·卡波特

现代投资管理之父

THE FATHER OF MODERN INVESTMENT MANAGEMENT

很久以前,偏狭的、过度谨慎的波士顿投资者喜欢以信托的投资方式作为时尚,信托的原则是绝不投资于在办公室的窗户里看不到的任何东西。有点夸张吗?或许,但是即使现在,波士顿在投资领域,仍然有相当多的偏狭的人。从前,那是高于一切的质量。但是,保罗·卡波特通过投资于当时被认为只适合投机的普通股,而废弃了这种狭隘的思想。债券一直是波士顿投资者的英明、谨慎并且传统的选择,但是卡波特,本人是一个普通的波士顿人,只是如此在意传统。贯穿他的人生,他是一个灯塔,将其他人吸引到了变成当今投资推动力的地方——机构资金管理领域。

卡波特总是与他的那些自命不凡、非常有礼貌并且一直在努力的朋友不同。一次,作为最乏味、最有影响力的董事会——J.P.摩根公司董事会的一位董事,他来参加一次董事会时,一只眼睛上有大大的、醒目的发紫的黑眼圈,眉毛上面有一个伤口。一位同道的董事评价说,捕捉狐狸一定要在秋天。“救

世主啊，不！”卡波特在整个会议室大叫，“你们中难道没有人在喝醉酒的时候，会有私生子吗？”在另外一次摩根公司的董事会上，他问拘谨的通用汽车的领袖阿尔弗雷德·P·斯隆(Alfred P. Sloan)：“进展怎么样？”当斯隆开始说一些关于公司政策以及财务委员会的活动时，卡波特突然打断说，“不，不！这些都太痛苦了！我想知道的是，什么时候才能真正地赚到钱？”

1898年出生于波士顿，具有贵族血统，卡波特在1924年，通过以10万美元和32000股，建立美国最初的共同基金之一的政府街投资公司，动摇了投资界。四年内，这个股票已经从大约每股3美元增长到大约每股24美元，这个基金已经增长到了2400万美元。当然，20世纪20年代早期是几乎任何类型的投资都很显著的几年——但是，卡波特的故事不是关于他的数字。他已经创造了现在看来很普通的第三方投资结构的事实，这本身就是革命性的，并且他通过将最初的职业投入其中而创造了共同基金。如果他的共同基金还没有设计出来，我们绝不会听说保罗·卡波特。

他通过推销自己以及自己代表的东西来获得成功。虽然有自己的思想，卡波特仍然是一个哈佛人、波士顿“俱乐部”网络里的一个长期摆设。他婚后有五个孩子，他是一位网球运动员，和蔼可亲——他流露出判断力以及值得尊敬的一面。最重要的是，他看起来、听起来、行动起来、感觉起来，都是值得信赖的——熟悉的、红润的爱尔兰肤色，紧凑而协调的体形，灰色斜纹软呢套装和衬衣，坐在大而黑的桌子后面的舒适的木椅里。甚至在后来的几年里，当政府街投资公司搬到现代化的摩天大楼里办公时，卡波特以自己的办公室里有一些简单的木椅，一个挂着羊毛衣服和帽子的木头衣架，一个大书柜以及一个用螺丝固定到门里的旧的转笔刀——仅此而已——而感到自豪。卡波特在每个可以看到的方面，都显露出古老的波士顿固有的沉静的风格。

26岁时，当他设立一开始就投资于股票的共同基金时，卡波特对自己的传统的、保守的哈佛教育以及银行业经历提出了质疑。后来，他反省到，“你知道，当我着手做这个生意时，没有人相信普通股。人们认为股票是危险的，是外来的，不适合保守的投资者，而债券则适合。”当然，正如这本书中详细介绍的，在卡波特出现之前，很多人被股票套牢了几十年，但是这种情况在波士顿

很少,几乎根本不会发生在美国的普通人身上,根本不会发生在人们认为自己不是投机者的地方。但是,卡波特继续进行着自己的计划,通常像强盗一样,通过投资于让投资者的钱翻倍的股票而取得成功。

在重新思考自己的战略时,卡波特并没有完全超越这座古老的学校的影响。例如,他本来能够通过加入 20 世纪 20 年代的牛市,或者甚至在萧条时期卖空股票而获得巨额、快速的利润。但这在波士顿不适用——没有人会把自己的钱委托给他。除此之外,最重要的是,卡波特是值得信赖的。他认为他正投资的公司,从研究、常识以及风险规避各方面考虑都是无可厚非的。“最重要的质量是有才能并且诚实的管理,极恶劣的简单方式是类似伊瓦尔·克鲁格(Ivar Kreuger)的那种令人讨厌的骗子对待清洁工的方式。然后,你需要一个繁荣的并且是真正需要的行业。”从本质上来说,卡波特是一个现实主义者。“首先,你必须了解所有的事实,然后你必须面对现实。不要做白日梦。”具有讽刺意味的是,卡波特本人将自己的钱都投资于高等级的市政债券。

在 1948—1965 年期间担任母校哈佛大学的会计时,卡波特的风格得到了应有的认可。在波士顿的投资界里,哈佛捐助资金的领袖过去是、而且现在仍旧是一个非常大的人物,你不会认为哈佛应该委任一位像卡波特一样反对粮食的人。但是,他自己做的事情一直很成功,哈佛需要这样的人。卡波特是波士顿投资界的一位投资者,同时他仍旧是一位彻头彻尾的波士顿人。在波士顿之外,他一直被认为是一位沉着的守旧者。虽然某种程度上他是一位聪明的激进分子,他很显然是如此值得信赖,以至沉着的波士顿人愿意看到卡波特身上的激进的个性,他们发现这种个性在大部分人以及任何外来者身上都是格格不入的。

卡波特通过将哈佛持有的普通股翻倍而打破了传统。在他的十几年的接管期间,其达到了 60% 的总的投资组合报酬率。那种对股票的配置在当今的机构养老金计划、基金、捐助资金领域都是很常见的,但在卡波特的时代里,那是一种大多数人看来认为会有风险的新现象,也正是这件事,很大程度上给卡波特带来了声誉。

如果你认为,在那个引人入胜的牛市期间,他的 17 年的对哈佛大学股票

资产配置的管理,至少像选择股票一样重要——尤其是如果你想主要拥有同卡波特选择的股票一样质量高的股票。在那些年间,道·琼斯工业指数从大约175点上升到了接近1000点。然而,在他的沉着的世界里,卡波特在股票方面委以的重任使他成为一个传奇人物。

令人惊异的是,当考虑大牛市时,哈佛的捐助资金仅仅从2亿美元增长到10亿美元,不包括资本附加,计算出来的只是不到10%的回报率。考虑到他搭乘的大牛市,这很好,但是不算伟大。根据现在的标准,考虑到大牛市期间的长期回报率,一年10%的收益率根本不能被认为很好,但那是不同的时代。哈佛太高兴了,捐赠资金得到了创新。

按照本·格雷厄姆或罗·普莱的方式,卡波特并不是一位伟大的投资者。他没有开创伟大的选股观念,也没有创造投资回报率纪录,他做的事情是将激动人心的、长期相对安全的美国权益工具注入美国投资场里资金最充足的部分中。这只能在当时充满了美国资本的波士顿,只能由一位波士顿人,并且只能由一位值得信赖的人来执行。卡波特正是这样的人。捐助资金、基金以及养老金计划不再一样了。跟随着卡波特的领导,他们将一直有一种不同的、不断增长的变得适当激进、寻求更高的回报率以及承担股票风险的意愿。在这个方面,卡波特改变了世界。

通过他的共同基金活动以及为哈佛所做的工作,他也代表了一个行业——第三方投资管理业——的开始。今天,无论是通过共同基金还是通过独立的账户管理公司,第三方投资管理代表了绝大多数的美国股票和债券资金。有300多家公司,每家管理着20多亿美元的资金;还有另外的300家公司,每家管理着10亿多美元的资金;还有30多家公司,每家管理着100多亿美元的资金。这是一个大行业,它是一个基于应有的勤奋和信用的行业。要不是像卡波特一样的家伙在很久之前就将这个行业振作起来,它现在很可能不会存在,当然也不会以现在的形式存在。卡波特属于这个行业最早的从业者,很可能也是这个行业第一次为人所知。他可以被称为“投资管理业之父”。

Georges Dordot



乔治斯·多利奥特

风险资本之父

THE FATHER OF VENTURE CAPITAL

45 年前，让风险资本领域腾飞起来就像投资于新的行业一样充满风险。这项任务要求非常特别的品质——贪婪、信心、动力、耐心、足智多谋以及全部的奉献，除此之外，还包括天赋和创造性。乔治斯·多利奥特具有这样的品质并且接受了这种挑战。他在 1946 年帮助创立了美国研究发展公司 (ARDC)——第一家公开交易的风险资本公司，专注于通过向公众销售股票为新公司融资。他投入了声誉和金钱之中，努力证明他的想法是鼓励经济增长和社会进步的一种可行的方法。

作为一位几乎没有批评的人，这位巴黎本地人喜欢将自己在创立并且为新公司融资时的角色与作为一位溺爱的父亲的角色进行比较。他将培育从概念，经过出生，到成长为青壮年，直到所能做的一切是“看、推、担心以及传播希望”的整个过程。他的最著名的成功故事是数字设备公司。他推动他的“孩子”，但是以不给他们施加压力而出名。“当你有一个孩子时，你不会要求得到

什么回报……我希望他们在自己的领域做得非常好。如果他们做的很好,回报就来了,但是,如果一个人在努力的过程中是很诚实、忠诚的,但是没有获得所谓好的回报率。我会和他在一起……如果我是一位投机者,回报率的问题会适用。但是,我认为在我的定义中的投机者是没有建设性意义的。我在树立人和公司。”

本能的足智多谋,多利奥特是一位苛刻的裁判员,然而也是自己最好的批评家,同时也一位仔细的倾听者、敏感的顾问、鼓舞人心的教师以及和蔼可亲的朋友。他 1899 年出生,是一位工程师,帮助创造了第一辆标致 (Peugeot) 汽车,1920 年毕业于巴黎大学,然后,在接下来的一年里,去哈佛商学院学习当时新出来的“商业管理”专业。他留在了哈佛大学直到退休。1926 年,他成为一名工业管理教授。他仅有一次小小的“远足”。在二战期间,多利奥特担任军队的研究、计划和发展项目的代理董事,升到了准将的头衔。他竭尽全力,通过保持自身的创造性、独立性和精益求精,创造了相当轰动的标致汽车。对于他的余生,他以“准将”而闻名。要是一个人不知道这个事实,可能怀疑这个人已经为反对戴高乐而战了。在华尔街上,学者能具有举足轻重的地位的情况是很罕见的,但是多利奥特是一个例外。他自身具备学者的好奇心、教师的耐心、将军的决心,这些允许他自由地启动自己的试验,即使没有立刻产生效益,他也不会气馁。他过去常常用浓厚的巴黎口音说:“我们的目标是树立具有创造性的人以及他们的公司,资本收益是回报,但不是目标。”事实上,多利奥特认为很快到来的成功是“危险的”。他坚持:“情况会朝着我们的想法去发展。”

美国研究发展公司 (ARDC) 开头并不顺利,由于最初的风险——像一个没有油的油门一样——而亏损了。在最初的八年里,ARDC 有着微不足道的收益以及中等的亏损,但是 1955 年后,它就扭亏为盈了。到 1966 年,已有 9300 万美元的资产,它已经是课本中关于风险资本的一个例子。五年后,公司仍然在多利奥特的支配下,公司的资产像气球一样膨胀到了 4.28 亿美元,在大约 46 个公司投资。

到目前为止,多利奥特在 ARDC 公司取得的最大且最具戏剧性的成功,是其在 1957 年为数字设备公司进行的首次融资。“两个年轻人来到我们这里,

说,“我们想做模块”,在确定这两个人符合他的判断标准中的“一等人”之后,他为他们的想法投资了 61400 美元。那年,这家公司是由“两个人和一张桌子”组成的;到 1971 年,这家公司有 7000 多个员工,1.47 亿美元的销售额。数字公司的创立者兼领导人肯尼思·奥尔森(Kenneth Olson)评论道,“多利奥特并没有催着让数字公司发展销售,他真正地想生产一些对社会有益的东西。”

多利奥特用可以分期偿还的贷款为数字公司融资,通常是用期权或者股票权证来偿还。他通过 ARDC 的购买股票控制权的政策来保护自己的投资。这个政策规定,刚刚启动的公司的创立者们必须向 ARDC 销售 78% 的股份。如果这家公司已经开始运营了,ARDC 选择不到 50% 的股份。

总的来说,ARDC 成功了,但多利奥特只是临时性的。例如,这家公司在马格奈可德(Magnecord)公司——一家存在管理问题的磁带录音机制造公司——进行了少许的投资。多利奥特,以他的耐心和沉着、确定的信心,买了 160 万美元的股票,使它继续发展,并且说服这家公司解决自己的问题——但是,他们从未解决过。后来,他用有问题的投资来为自己的耐心进行辩护,说道,“如果一个小孩发烧到 120 度,你会卖掉他吗?”

瘦高个子,笔挺的身材,波浪式的花白头发,纤细的胡子,敏锐的眼神,多利奥特表现出一副专横的样子。在教室里,他经常向学生提出挑战,设置高标准,质疑每件事物,用礼貌的讽刺进行回应。“总是要记住,某个人在某个地方,正在生产一种会使你的产品过时的产品”,这是典型的多利奥特的忠告。他作为教师取得的成果通常相当于在华尔街上取得的成果——他的许多学生成为华尔街顶级的执行官。“多利奥特教会我商业上成功所要承担的义务以及所需要的责任感。”美国快递公司主席詹姆士·罗宾逊三世(James Robinson III)说道。前福特公司主席,菲利普·考德威尔(Philip Caldwell)说道:“我仍然能够听到他在用带有法国口音的声音说,‘先生们,如果你想在商业领域里成功,你必须喜爱自己的产品。’”

多利奥特为风险资本献出了一切,直到 1971 年他对风险资本的发展状况感到厌恶。这个时候的第二代风险资本家变得唯利是图,风险资本只是为了赚钱,侮辱了他代表以及发扬的一切。风险资本主义沦落到了只是投机,这违

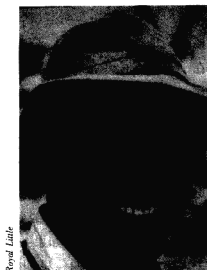
反了他的三个基本禁忌:包括财务上不是管理导向的;过于急躁地追求财务报酬;无法理解技术导向公司的本质。在 ARDC1971 年的年报里,他写了这篇忧郁的文章:“……由于过度投机不断增长,理解和兴趣倾向于消失。当一项任务的真正意义被忽略和忘记时,觉醒和清醒通常会随之而来。风险资本似乎从建设性的、艰难的任务转变成了一种新的投机方法。”

多利奥特心目中的风险资本与现存的风险资本是非常不同的。他首先相信人,其次是想法。他常常说,“有二流想法的一流人要优于有一流想法的二流人。”并且“当某个人带来一个从未尝试过的想法时,你能判断的唯一方式是根据你正在打交道的人来判断”。他在优秀的人里寻找的品质是“足智多谋,理解力,勇气,对人诚实以及对商业全身心投入”。

他计划在 1971 年当他 71 岁时退休。当 ARDC 找不到他的接班人时,他安排了与罗伊·利特尔的德事隆(Textron)的合并。从 1959 年以来,ARDC 一直是德事隆电子公司的股东,并且多利奥特是一位董事。多利奥特退休很长时间后,渐渐后悔这个合并,感觉到公司的规模太大,抑制了 ARDC 的创造性。(在他 1985 年去世后,德事隆将这家公司卖给了管理层。)

除了华尔街和哈佛之外,多利奥特喜爱摄影和绘画。1930 年结婚后,他和妻子住在波士顿的漂亮的灯塔山上。在他退休后,他集中自己仍旧很充沛的精力,领导着波士顿的法国图书馆。在 82 岁时,他说到,“我现在不关注风险资本了,我完全退休了。完全,绝对,永远退休了。”

很难想象风险资本曾经是一个开天辟地的概念。但在多利奥特之前,新公司是由像摩根一样的人建立的,这些人在自己周围的人中汇集金钱,建立一家新公司,接着让公司上市——这就是传统的资本主义。多利奥特是第一个采取现代风险资本形式的人,现在,风险资本成了现代的传统资本主义的一部分。像摩根一样,他是以人为本的,通过看人来确定项目是否可行——但他不止这些。他是“将启动正式化”以及“培养企业”概念的创造者。在培养企业时,将资本注入企业,促进我们的社会以及新公司为顾客生产的产品的快速增长。这是他的成功公式,也是今天让新产业以及整个行业充满活力的标准公式。



Roy L. Lint

罗伊·利特尔

多元化之父

THE FATHER OF CONGLOMERATES

在 20 世纪 60 年代,罗伊·利特尔说服了美国企业,多元化是使用股东资本的最好方式。他喜欢称之为“不相关多元化”的东西避免了烦人的耗尽利润的商业周期、司法部门的干涉、繁荣时期的过度膨胀,以及随之而来的不景气时期的削减。十年后,多元化成为“相对于普通的单一行业公司来说,能获得更快增长率的最可靠的方式之一”。

“在计算每股普通股的净值回报率和累计收益增长率时,不相关多元化会击败任何一家普通的单一行业公司。”利特尔在 1987 年 91 岁去世前说道。然而,他是第一个承认,他在 20 世纪 50 年代做的事情在现在是无法做到的,因为价格“太高了。回到当时,我为股票支付 8 倍的市盈率”。接管艺术家在 80 年代晚期,通常要为并购对象支付 15~20 倍的市盈率。

利特尔是商人中的商人,把个人奢侈看做是“对本来可以积极地应用于其他方面的资本的一种浪费”。他生活简单,过去常常说,“做大生意的人不应

该虚荣地活着。”他为人亲切、诙谐、畅谈、迷人、热情以及永葆青春，他从未太在乎自己。他非常尊重别人，也喜欢别人以完全相同的方式来对待他。

利特尔的人生说明了“一个人没有必要为了在商业领域里获得成功，而成为一个单轨思想的动物”，正如某个人在一次提到他时说的一样。苗条的身材，镜框下面是明亮的蓝眼睛，利特尔参加急流回旋，打网球，滑雪，甚至在 46 岁时跳伞！1932 年结婚，养了两个孩子后，他在 1959 年离婚了。之后不久，他退休了，再次捡起了高尔夫球——他妻子以前很讨厌高尔夫。他同时在大约 30 家公司的董事会任职，经营一个叫做纳拉干的小商业投资公司。他每年在非洲到处旅行拍照。“如果一个人不能为实现某个有用的目标而努力，他会失去人生中所有的兴趣。只是打高尔夫的人相继消逝了。”

利特尔 1896 年出生于马萨诸塞州的韦克菲尔德，是著名的药剂师顾问——亚瑟·D·利特尔的侄子，他毕业于哈佛大学，毕业后进入了纺织品行业。27 岁时，他以 10000 美元的贷款开立了自己的公司特种纱线公司 (Special Yarns)，1944 年将名字改为德事隆公司。当二战产生了大规模膨胀时，利特尔看到了纺织品领域发展太慢，面临着来自专业公司的过度激烈的竞争并且受到商业周期过度影响的事实。几年后，在 1952 年，他改变了公司章程，允许自己收购纺织品行业外的企业——第一家多元化公司不久就诞生了。

利特尔并购电子和航空领域的公司，最终廉价卖掉了德事隆公司在纺织方面的股票。到 20 世纪 60 年代中期，德事隆大约有 70 家不同的公司，覆盖了大约 37 个不同的行业类别。很明显，利特尔有意并购那些处于停滞阶段的、规模较小的，并且在它们自己的领域里数一数二的公司。他扫清了在巨头行业中的企业竞争。“当你与巨头竞争时，你是没有希望的。”

从他这几年里犯的无数错误中，利特尔也学会了避免让个人兴趣动摇自己的商业决策。所有这些错误都在他的自传《如何损失 1 亿美元和其他有价值的建议》(How To Lose \$100,000,000 And Other Valuable Advice) 中清楚幽默地详细介绍了。在利特尔的例子中，是高尔夫——这个错误在他的后半生发生了。通过 1959 年退休的前三年建立的纳拉干公司 (Narragansett)，利特尔为全美高尔夫融资，这家企业计划在全美建立一个进行三个多小时的微型高

尔夫课程的桑姆—史立德(Sam Snead)连锁店,但是以失败告终。他绝不会再让自己的个人爱好影响商业决策。由于前所未有的流行和被如此广泛阅读,他的书是本书作者最喜爱的20本商业书刊之一。任何能够面对自己错误的人都有点主张自我。但是,任何犯了价值1亿美元的错误,并且仍旧成功的人一定也做了许多正确的事情。正是类似利特尔的人,才通过他的失败向你展示他的成功。绝大多数人都对他们的成功心满意足,利特尔没必要。

总的来说,利特尔是非常成功的。德事隆在航空业变得非常出名,有四家飞机和飞机零件公司,其中包括以直升机出名的贝尔飞机公司。

1965年,航空和防御产品占德事隆销售额的35%,工业制品占20%,消费品,例如Hallmark卡占16%,金属制品占17%,农用化学品占12%。

就经营一家多元化企业来说,利特尔说到,“大部分人没有意识到你必须依赖分公司经理。我一直相信他们真正地有做好一项工作的动机。”德事隆的分公司经理,通常也是该公司的股东,被授予了经营企业的自主权以及日常经营权。利特尔说,来自企业总部的干预,只能诱导人们在别处寻找机会,因此,他不去干涉他们,相反,对他们进行财务上的考核。“不要试图告诉他们如何经营企业,”他宣称,“你不可能从总公司经营一家多元化企业。”

一直总是很谦逊,利特尔并不重视他在发明现在看来很普通的企业结构——现代多元化企业集团方面取得的成就。“作为一个商人,我曾经做的一切就是将人和资金结合起来。就我选的一些人来说,我确实非常幸运。”当然现在,人们对多元化企业集团的着迷程度要低于20世纪60年代的全盛时期,多元化企业集团结构很明显地要服从集中化管理。对于一家大公司的小分公司来说,很难像同等大小的高层管理人员持有股权的独立公司一样竞争激烈。尽管如此,还是有许多成功的多元化企业集团,它们的结构以及正确经营的方式都直接来自于罗伊·利特尔。

银行家和中央银行家

BANKERS AND CENTRAL BANKERS

没有银行家就没有投资银行

华尔街的历史就是银行史,因为归根结底,银行史通过直接和间接的方式与证券价格紧密相连。

当联邦储备银行决定增加货币供给时,就会购买美国证券,压缩证券供给。随着货币供给的增加,利率——有时指的是货币的价格,实际上是借用货币的价格——就下降。假设你有一只股票和一个证券,收益都是 10%,现在,证券价格上涨,证券的收益随着利率的下降而下降,比如降到 8%,那么,现在收益维持在 10%的股票比收益是 8%的证券看起来要好得多,股票的需求就会增加。根据供需原理,股票价格就会上涨。因此,美联储放松银根时,股票价格上涨。

要点就是:中央银行控制货币供给,从而控制利率,而利率又深刻影响华尔街。因此,下面追溯银行业和中央银行历史的故事就是华尔街发展的关键所在。就像中枢神经系统和情绪的关系一样,密不可分。

现今,众所周知中央银行是一个值得信赖的概念。当你拿着 20 美元的支票去商店时,你相信你能买到价值 20 元的糖果。对于通货有绝对的短期信任。但在央行成为美国的固定机构之前,通货不稳定,经济状况和现在完全不同。“通货”这个词在不同的地方意味着不同的东西,而且很少得到普遍信任。

相反,央行的观念绝对不值得信任。央行之父约翰·劳(John Law)是浮华的典型。他狂热地追逐女性,喜欢奇装异服,并且挥金如土,曾经因为和别人争夺女人而在决斗中杀人,并且有两次差点因为决斗被绞死。他喜欢染指生意伙伴的妻子,天生就是一个靠智慧生存

的赌徒。在创建中央银行的过程中,劳在法国发起了令他声名狼藉的投机案——密西西比泡沫(Mississippi Bubble),这个泡沫在他面前爆裂,最后他成为一位贫穷、孤独的老人。但是,他永远地改变了银行业。

劳的思想通过亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton)传到了美国。汉密尔顿是另一位不值得信任的人,他支持有争议的央行的观念。他是一个私生子,并和一个已婚女人有私情,后来还被这个女人的丈夫勒索,1804年死于一场决斗。谁能想象到一个私人生活如此狂野的人会带领美国中央银行走到今天这种沉着的境地。

尼古拉斯·比德尔(Nicholas Biddle),遗产中的第三位,确实是一位值得信任的绅士,但在当时大家的想法并非如此。比德尔是一个贵族,当别人还没钱的时候他就很富有了。他睿智、文质彬彬、长相英俊,而且在货币供给上独揽大权。人们嫉妒他、怀疑他,他没法赢得人们的喜爱。所以,当他控制的中央银行在1837年的大恐慌中破产后——当时他已经退休,比德尔仍然受到众多的谴责,金融史上他至今还被称为另一个中央银行的无赖。作为一个富有和世故的城市银行家,他为杰克逊时代折衷主义者制造了一只大替罪羊。

中央银行在汉密尔顿和比德尔时代受到的指责如此具有破坏性,以至于直到20世纪早期央行在美国才再次出现。这一次,它是稳定的、值得信任的。如果没有我们所知的现代中央银行,华尔街也会完全不同。首先,让我们进入整个事件的发展当中,1907年的恐慌把大多数人吓坏了,因此普遍认为美国需要一个统一的银行体系。很少有人想要将来依靠像J.P.摩根这样单一的精神领袖,因为不知其是否可靠,也不知道其是否愿意拯救整个美国,所以建立中央银行的要求再次产生。问题是怎么做。保罗·沃伯格(Paul Warburg)设计了一个方案,这成为1913年《联邦储备法案》的蓝图,并据此建立了今天的美联储。

1914年,本杰明·斯特朗(Benjamin Strong)成为美联储系统里最大的地区银行——纽约联邦储备银行董事会主席。他是信心的典范——做事投入、有动力,甚至得到了摩根集团的认可。斯特朗让美联储发展成为可以影响世界经济政策制定的力量。令人遗憾的是,他于大崩溃(Crash)的前一年去世(1928),如果他还活着,美联储在大崩溃中的失误或许会少一点,后果也许就不会那么严重。

性情温和而果断的乔治·哈里森(George Harrison)在大崩溃期间填补了斯特朗空缺的位置。沿着斯特朗可能采取的路线,哈里森推行松动银根的政策,把数十亿美元投入枯竭的货币市场,从而恢复了部分信心。这件事情做得没错,但华盛顿(联邦政府)却决定收紧银根,这和哈里森的做法正相反,导致了猛烈的货币紧缩,使得严重的衰退迅速变成可怕的大萧条。哈里森不够强硬、不能扭转风向和没有坚决反对政治上的决策,虽然这些事是

紧急关头美联储应该去做的。但哈里森仍被铭记,因为他开启了危机时刻美联储和华尔街的重要往来。

在中央银行和华尔街之间充当中间人的是银行家们。他们通过融资提供资金去购买证券,通过联邦储备现行利率决定融资的成本。詹姆斯·斯蒂尔曼(James Stillman)、弗兰克·范德里普(Frank Vanderlip)和乔治·贝克(George Baker)在大崩溃之前和期间领导着华尔街最大的商业银行。大崩溃之前大约 20 年间,他们让银行涉足证券承销,从而直接或间接地促成了 20 世纪 20 年代的牛市。

斯蒂尔曼行为古怪,作为一位可靠、保守的银行家,在他的管理下国民城市银行(National City Bank)成为 20 世纪早期最大的商业银行。他太过保守,不能亲自经营证券业务,所以授权他的副总裁范德里普去做这些事情。

范德里普比斯蒂尔曼思想开放,所以他更愿意去做一些之前被认为是禁忌的事情,通过为别人所不务来提高银行的利润和影响,比如更大力度开发新的账户和大规模的证券销售与承销。他以一个证券经纪人的热情开发新的账户类型,并和银行作私人接触。他喜欢外出、精力充沛,是最早让自己的银行涉足证券业务的人之一。这非比寻常,取得了很好的效果,成为各大商业银行的一种时尚。第一国家银行的乔治·贝克在 1907 年亲自把自己的 300 万美元投资于自己银行所属的经营证券的机构。

1933 年,投资银行和商业银行混合经营被宣布不合法,始作俑者是查尔斯·米歇尔(Charles Mitchell)和艾尔伯特·威金(Albert Wiggin)。这两位华尔街两家最大银行的总裁各自扩张附属的证券机构,导致了银行方面大量滥用内部信息,强行推销、欺骗性销售策略、操纵股票和狂热的投机。持续到大崩溃之后,直到政府干预,插进新政创新者。

并不是所有的银行家都是华尔街的巨人。也有像纳塔莉·兰比尔(Natalie Laimbeer)这样的失败者,纳塔莉·兰比尔是华尔街第一位显要的女银行家,她为其他女性进入这个领域开启了一扇门。还有 A.P. 贾尼尼,他设法获得普通民众的支持,从而建立了以旧金山为基地的美洲银行(Bank of America)和泛美(Transamerica)帝国。看到贾尼尼取得的成就,华尔街送给他一颗真正的定时炸弹——以利沙·沃克(Elisha Walker)来肢解他的组织。但以利沙·沃克缺少贾尼尼所拥有的普通民众的支持,最终没有成功,又回到了华尔街。

从根本上来讲,贾尼尼是正确的。银行是普通民众的银行,不是银行家的银行。它在众多小额存款和贷款需求以及贷款人和存款人之间充当中间人的角色,对于有金融信用的大机构借贷数量可以比较大,来建立工业和发展技术。银行家只是交易的工具。但是这些银行家创立了银行交易,并在数十年间形成一种模式,华尔街对这种模式有时适应,有时

John Law



约翰·劳

不像父亲的中央银行之父

THE FATHER OF CENTRAL BANKING WASN'T VERY FATHERLY

约翰·劳不懂得中庸为何物,当他追求某些东西的时候就竭尽全力。他赌博时,赌金都很大。在一场争夺情妇的决斗中,一个人死去,而劳就是那个杀人犯。当时法国在路易十四的统治下处于破产的边缘,为了在四年时间内治愈衰退,采用了劳的建议,这使得法国再一次面临破产。这就是声名狼藉的密西西比泡沫,而劳就是那个煽动者。这是这个苏格兰男人的一次壮举,他曾经因为决斗有两次差点被绞死,这倒不令人惊讶。他是个数学能手,20年间,在整个欧洲游荡,希望把他所设计的方案——中央银行变成现实。

外形富有魅力、穿着特立独行的劳在那个男人戴假发、涂脂抹粉的浮华时代里生活得如鱼得水。他出生于1671年,是一个金匠银行家(goldsmith-banker)的儿子,14岁就在他父亲的账房工作,并在学校学习银行业原理。17岁时,父亲过世,留给他一笔遗产和一个头衔。于是,约翰·劳启程去看看这世界。从一次决斗和两次因为决斗而设好的绞刑架逃生之后,善于操纵女人和



纸牌的劳把目标设定在他所期望的较安全的职业——银行业。靠聪明的头脑和能获利的策略,他在追求那些银行家的妻子们的过程中获得了银行的知识。有一个女人,迷恋劳强健的外表,第一次就把这个坏蛋带到她的卧室,然后再到她丈夫谋生的重地,看了她丈夫的银行同国外银行联系的资料,这成为后来劳致富的关键。运用手头拥有的信息,劳走遍意大利、比利时、苏格兰和法国——远离那个被银行家遗弃的妻子。

由于肆无忌惮的生活方式经常受到嫉妒的警察的盘查,劳在苏格兰定居下来,结了婚,并看到故乡悲惨的经济。苏格兰经济由于一场投机活动而崩溃,这场投机即达里恩计划(Darien scheme),这由一个失败的中美洲远征军提出,全国上下都进行了投资,所以,劳认为这里是为他的理论做试验的最佳地点。他建议政府用征税得来的资金发展贸易,从而增加国家财富,但是苏格兰政府很快否决了这个计划,劳失去了一个试验点,但并不是一无所获。当你得不到想要的东西时,还能得到经验,劳在这次事件中获得了适当的经验。

他把自己的想法集结成册,例如《在货币与贸易上的思考》(*Considerations on Legal Tender and Trade*)。之后,他收拾行囊,全家搬到了伦敦,去建立以土地为基础的银行。但当时一些人把他的“土地银行”比作“沙丘”,经济肯定会随着财富的上涨而下沉,他的体制的建立注定又要等待下一个机会了。同时,劳经由他的内部告密者得知法国计划熔炼现有货币,再铸造新的货币,在新货币里大量加入便宜的金属,据此消息他做外汇投机,大赚一笔。劳再次成为被关注的焦点,被迫逃亡。

1715年,法国国王去世之前,一度自鸣得意的劳终于被召到法国——在这里他无疑是成功的。在新君主的大力支持下,劳提议建立一个皇家银行来管理法国的贸易、征税,消除由于国王建造宫殿、供养情妇、发动战争而带来的国家债务。如果劳为这个黯淡的国家描绘的如此辉煌的画卷不能吸引足够多的支持,那他自己捐出50万里弗的承诺——不应该做出的——也促使方案获得通过。1716年,劳当上了银行主管。

劳的银行发行了1200股股票,融资600万里弗,经营一些常见的业务,如:发行即付票据、贴现商业票据和汇票、接受个人存款和企业存款、现金或

存款转账。但他的银行突出的一点在于,票据都是定值的,不像国家发行的票据定价是面值的四分之一。他的通货变得非常受欢迎,以至于到了 1717 年,政府得对银行票据征税,这引发了发行票据的热潮,并且通过吸收大量贬值货币提高了国家的信用。包括劳在内,每个人开始变得富有,人们在大街上欢呼“上帝保佑国王和劳大人”。

但是,当劳被要求为大幅贬值的国家票据找到进一步的用途时,问题出现了——虽然一开始它似乎完全不是问题。或许是太过自信,劳在 1717 年成立了密西西比公司去挖掘财宝,似乎那些财宝在美洲等着人去开采——比如一块巨大的需要 22 人去挖掘的祖母绿宝石。劳忘记了故乡的灾难——达里恩计划,他争取到密西西比盆地的独家贸易权,并以每股 500 里弗的价格为公司(独立于银行之外的实体)融资 100 万里弗。这场浩大的全民运动宣称“野人会以金银交换欧洲的工业品”。一个曾去过美洲的老兵称这些是骗人的,但他被投进了监狱,以防引起太多怀疑。

盲目自信的劳以公司做担保融资,花一大笔钱购买了政府的烟草独营权,这让股东们欢欣鼓舞。他还购买了 9 年的铸币权,成功购买了征收盐税和农业税的权力、东印度公司和塞内加尔奴隶贸易公司。到 1719 年,他已经实际拥有了法国整个对外贸易的独营权,股票价格暴涨。为维持局面,劳增加资本以获得每个新企业的控制权,以每股 500 里弗价格发行了 100 多万新股,并宣布下一年股息是 6%。为了吸收更多的政府债券,他拒绝用硬币支付,热情高涨的人们以 5000 里弗的代价购买了 500 里弗的股票。

同时,他不努力经营密西西比,而且几乎没人愿意去那里。所以妓女、乞丐和流浪汉们被从法国监狱里放出来,被迫配成 400 对,投到劳的游乐场——密西西比。与此同时,劳一家人受到王室贵族般的对待。高官(高层人士)等在劳家门外,大笔行贿只为求见劳一面,但劳只会见众多来访者中的少数。一名女性为了吸引劳的注意——否则就是同情,让她的车夫去撞墙。巴黎的女人没有一个不使出浑身解数以得到密西西比股票——而劳也常常利用这个事实。完全是一片混乱和彻底堕落。大量的交易和赌博——每一项都是在浪费金钱,甚至家用的东西都用金银制造。

当投机泡沫逐步升高，公司股票交易价高达其初始价格的 40 倍时，劳——在解释硬币耗尽的同时——宣布了黄金溢价和货币贬值。但政府强迫劳把银行和公司联合起来，即使银行的资金远不够兑付自己的票据。为此劳禁止任何人拥有超过 500 里弗的硬币，并试图收回银行的贷款，但银行还是在 1720 年 8 月破产了。当时他想要降低股票价格，恐慌应声而起，那些狂热的人们——也是从前尊崇他的那些人——聚集在银行门口，蜂拥的人群导致 15 人丧生。即使这样，劳仍然很有自信，他反驳道：“你们都是蠢猪！”他躲到乡下的一处房子里，希望再次被召回，可那永远成为了泡影。他的财产被没收，劳被迫离开法国，随行的是三个保护他的士兵，他妻子被强行留了下来。

隐退后，劳住在威尼斯一个廉价的公寓内，靠赌博赚来的一点微薄收入为生，赌金也不再像从前那么大了，劳怀念他在法国建立的体制，写出了《*Comparison of the Effect of Mr. Law's Scheme With That of England Upon the South Sea Company*》，是《密西西比泡沫》的英文版本。

因为没钱买燃料，劳的住处结冰了，他穿上薄底拖鞋，走进当地的赌场，回来时带着钱和导致他患上肺炎的咳嗽。他死于一个星期后，当时是 1729 年，孤独地走了——但并没被忘记。直到去世，他一直被那些想要知道他的体制秘密的人们追随。

这本书中的每个人都不能像劳那样成为一个令人愉悦的电影中的重要角色。他无力把事业的冒险和个人生活风格分开，这令他绚丽多彩，比生命本身更重要，因此，和更多可能的沉静灵魂相比，他激进的努力给人留下的印象更深刻。如果他本人保守一点或循规蹈矩一点，他可能避免令他最终毁灭的繁荣—萧条的循环。然而，同时，如果他保守一点或不太想把生活推向极致，他可能也不会对金融产生根本的影响——这个影响是令人惊愕的。正如任何一位现代美联储主席都不想承认的那样，劳是遍布世界各地的中央银行之父。从这个狂热的女性追逐者顽皮的方法和他追求极致的生活方式结出了种子，这些种子长成永远保守和循规蹈矩的存在，那就是今天的中央银行。

Alexander Hamilton



亚历山大·汉密尔顿

美国金融教父

THE GODFATHER OF AMERICAN FINANCE

有些人认为所有的中央银行家都应该被枪决。亚历山大·汉密尔顿确实如此，他于1804年在一场决斗中死于亚伦·伯尔(Aaron Burr)枪下。汉密尔顿不只是一位政治家，他对于金融市场的影响，从精神层面来讲，是史诗般的。然而他的生活极具有讽刺意味。想象一下，我们今天的美联储系统、中央银行的精神教父的思想几乎直接源于75年前让人反感、放荡不羁的欧洲中央银行家和无赖汉——约翰·劳。讽刺在哪呢？汉密尔顿是一个私生子！

但在和伯尔决斗身亡之前，汉密尔顿为美国经济、金融市场，甚至美国的工业革命奠定了基础。没有他以及其他和他一样的人，19世纪经济上的每一件事都不可能发生。

凭借劳的思想，他几乎是单枪匹马创造了备受争议的美国联邦储备的前身——美国银行(Bank of the United States)，建立了国家信用，提倡严格的税收政策。除了大家所知的——他是美国经济教父和美国第一任财政部长之

外,汉密尔顿还是一个预言家,他钟爱资本主义,并且在工业革命前数十年就预见到:数十年后,美国会从一个农业占主导地位的农业化国家发展成一个主要的工业化国家。

汉密尔顿最令人印象深刻的工作是组建了 B.U.S., 这个来自于他 1789 年提出推行公共信用的提案。独立战争(Revolutionary War)之后,美国欠债达 790 万元。美国的信用不足,雄心勃勃的汉密尔顿指定财政政策是首要调控工具。所以,用债务工具作为信用的基础,汉密尔顿要求通过向国外贷款、征收关税、战时大陆券退款和在国家银行下的统一的货币流通来偿还全部的战争债务——国外的、国内的和各州的。他的计划以下面的观念为基础:公共债务利于经济发展,反过来会对人民有利——直接来源于劳早期的欧洲观点。

然而,中央银行的观念不可避免地引起很多争议,这是理所当然的,因为它已经在欧洲惨败,与之相联系的是由中央银行发起的南海泡沫(South Seas Bubble)和密西西比计划(Mississippi Scheme)的灾难性后果(详见“央行之父约翰·劳”)。自由主义者们谴责政府特许的银行是违反宪法的。(当时他们所称的自由主义者是今天我们称为保守主义者的那些人,而我们今天称为自由主义者那些人当时被称作联邦制拥护者。汉密尔顿是一个联邦制拥护者,杰斐逊则是一个自由主义者。)但是汉密尔顿说服了前军中伙伴总统华盛顿,让他相信美国银行对美国刚刚成立的政府是至关重要的。

他认为“这个基本原理内化在政府的特别说明里,对于建立过程中的每一个步骤都是至关重要的”。汉密尔顿预想有这样一家银行给财政部提供贷款,吸收政府存款,流通统一,有弹性的货币,资助税务的缴纳,通过商业贷款刺激贸易和就业。尽管有美国政府坚定的支持,但汉密尔顿仍需要一个人来管理 B.U.S.。1791 年,银行如他所愿地运行了。政府特许 20 年,资本额 1000 万美元,其中 200 万是政府通过发行海外债券筹资资助的,剩下的 800 万银行股票被热情高涨的民众在一个小时内买光。

在 B.U.S.建立之前,美国几乎没有投机活动。大家普遍认为:适当投资地产或加工业可能会增加未来社会的公共利益,但是贪心地购买纸硬币,只为

再以高价卖出的行为在托马斯·杰斐逊这样正直的人看来是贪婪的、非生产性的,并且似乎是不符合基督教教义的。

但汉密尔顿承诺会完全偿付已贬值的大陆券以建立美国信用,这引发了投机活动的风潮。那些头脑聪明、洞察先机的贪婪者争相从那些忽略了汉密尔顿意图的人们手里廉价购买大陆券(Continental dollars),然后他们再跟政府交易,获取丰厚的利润。大陆券和 B.U.S. 的股票给美国第一批真正的投机者提供了出路。(顺便说一下,包括汉密尔顿的财政部助理秘书威廉·杜尔在内的那些投机者们通过内部消息选择了利润最高的投机方式。)这与之前在地产投资上的操作是不同的。国库券和联合股票公司标志着美国金融市场的基石奠定了。这些市场为正浮现的证券市场搭建了舞台,随后就是股票市场,所有这些对于美国的工业革命来讲是必要的,为其做好了准备。

要特别指出,美国的工业革命落后英格兰五十多年。曾经想过为什么会这样吗?主要原因在于英格兰开始工业革命的时候,美国还没有金融市场,也就不能为世界上突然出现的工业革命提供之前无法想象的庞大的资金支持。汉密尔顿的做法为金融市场的发展埋下了种子,他能看到在英格兰正发生什么,也看到没有任何原因能阻止在这块土地上繁荣。

除了为美国经济策划方案,汉密尔顿还建立了适度的铸币制度,去除诸如西班牙元等外国货币,分币和半分币使得穷人也可以做小额购买。有了 B. U.S. 和现行的铸币制度,汉密尔顿开始要把美国从勉强糊口的生存现状和单一的农业社会所强加的约束中解放出来。显然,他领先于他所生活的时代,他狂热地宣扬工业化,说服人民工业化对于国家经济 and 人民都有好处。他宣称把工业和农业结合起来可以通过减少进口,经由吸收移民从而增加人口,雇用更多的工人——包括妇女和儿童——来建立独立的国家。从这个角度来看,他应该是女权运动的精神之父。至于帮助建立一个体制剥削童工这一点是否残忍,他可能觉得不是。

汉密尔顿 1755 年出生于英属西印度群岛一个直径五英里的岛屿上,他是 Rachel Faucette Lavien 的私生子,她和汉密尔顿的父亲——商人詹姆士·汉密

尔顿(James Hamilton)一起生活了15年,直到其他女人出现才离开。(约翰·亚当斯经常称他是“苏格兰小贩的乳臭未干的私生子”。)小汉密尔顿13岁时开始在St. Croix一家食糖出口公司工作。四年后,他老板对他的工作印象深刻,于是送他去曼哈顿的国王学院(Kings College,现在的哥伦比亚大学)学习。工业世界早期怎么会出现使用童工的现象呢?如果所有的儿童都有汉密尔顿一半的勇气,童工这件事也不可能发生。

这个吃苦耐劳、自力更生的大师预测到因为房地产业和房产工人,新城市会出现,并会成为农民额外的市场,从而消除生产过剩。为了创立他的体制,资本主义者汉密尔顿支持政府鼓励企业主承担风险。

这个私生子和一个已婚妇人私情而陷入丑闻之中,这个女人的丈夫后来敲诈了他,这是他一生中唯一的污点,否则他堪称品质高贵。至于他和伯尔之间让他丧命的决斗又是怎么回事?我们把它交给众多的传统历史书籍,或任何一部百科全书,所有这些都把这件事充分地描述成一个故事。他一生的教训只在于为了金融市场,进而为了我们生活的工业世界,提供了一个容忍投机的环境。或许另外一个教训是:如果你想要健康、长久的一生,就不要当中央银行家。

Nicholas Biddle



尼古拉斯·比德尔

没能击败冷酷投机者的文明人

A CIVILIZED MAN COULD NOT BEAT A BUCCANEER

关于中央银行家,你能看到是这样的:他们沿着一条固定的路线,从无赖汉发展成谨慎、优雅的政治家。最初的中央银行家约翰·劳性格狂野,接着的亚历山大·汉密尔顿是一个私生子。尼古拉斯·比德尔在华尔街的发展过程中是第三位重要的中央银行家,但他性格谨慎,而前两位是后来才变成这样的。他出身良好、善于言辞、聪明机智、英俊并且爱国。作为一个礼貌和文质彬彬的类型,他坚决维护中央银行,态度坚定得令人吃惊,尽管央行的公众形象是如此不堪。比德尔几乎为我们创立了永久的中央银行,类似于今天的联邦储备银行(Federal Reserve),但是 100 年之后,美国才把这个概念永久制度化。

比德尔的奋斗开始于 1823 年,当时他 33 岁,是第二美国银行(Second Bank of the United States)的第三位总裁。1786 年比德尔出生于费城一个显赫的家庭,13 岁从常春藤名校毕业,娶了个女继承人,学习法律,在国外做过外交官,编辑过《刘易斯与克拉克远征》杂志,做过州参议员,在成为美国第二银

行总裁之前是该行董事,但他对即将来临的战斗没有任何准备。

当时,以费城为基地的美国第二银行实际上在公众眼中形象全无。该银行的第一位总裁为了政治目的滥用权力;第二位总裁努力扭转银行的形象,在很短的时间内放贷太多,导致了分行的倒闭。这根本不是一个为顾客需要考虑的银行。

比德尔让该银行为财政部、商业银行和金融团体服务,执行了今天美联储的大部分职责。尽管他对贷款申请人要求非常严格,有时还会拒绝贷款给朋友,在他上任的六个月内,商业贷款增加了 200 多万元。他一开始就保持一个铁一般的规则,即自己不从银行借款,也不在任何一家机构贴现票据。他是一个富有创造性的银行家,但在日常事物中非常保守。

银行通过发行和管理国家的纸通货在维持国家经济方面发挥着最重要的作用。比德尔通过管理货币供给,使得银行可以管理国内供给利率和外汇,并且引导州银行的货币发行,为政府服务。如果没有这个观念,我们今天的华尔街永远不能避免巨大的繁荣—衰退的循环。人们甚至开始喜欢这个银行,因为它的货币可以在整个美国通用。通过提供信用使得美国轻松地度过了 1825 年的金融抑制(资金紧张),这让比德尔和银行都享誉多年。但正当他的奋斗似乎要结束时,政治探着那丑陋的脑袋进入了他的生活——经由安德鲁·杰克逊总统的选举。

杰克逊憎恨并且不相信所有的银行,尤其是比德尔的银行和他的纸币。所以,当银行不断发展壮大时,他坐不住了。杰克逊发起猛烈的指控,认为银行不但违反宪法,而且是不负责任的垄断者,利用公共资金让一部分富人变得更富。19 世纪 30 年代,杰克逊对银行展开全面战争,这让曾经获得他赞赏的比德尔很苦恼。

比德尔或许是太理性了,他认定首都华盛顿也充满同样的理性,认为他可以轻松赢得这场战斗。在银行的特许令到期前四年,他申请下一个特许状,这是第一个错误。尽管大多数的政府成员支持他,但杰克逊有否决特许的权力,并且也行使了这个否决权。比德尔没有屈服,他开始收缩贷款。作为反击,杰克逊中止了政府在银行的存款。接着比德尔收缩更多的贷款,而杰克逊收

回政府的全部存款,这是第二个错误——和总统对着干。比德尔觉得为了中央银行他应该努力,但是他的努力都失败了,他在被称为“比德尔恐慌”(Biddle's Panic)的信用危机中离开了美国。

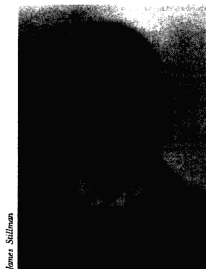
以信任和债权人的存款为基础的银行抵挡不住持续不断的负面新闻,而没有任何一件事能比和总统斗争产生更多的负面新闻了,即使那个总统明显是错误的。民众对银行的信任降低,加上银行失去了联邦政府的特许,导致一年内存款减少了1700万美元(达27%)。在这个过程中,央行货币崩溃,同时货币利率上升,工厂倒闭,工资降低,并且失业增加。整个情形让人们品尝到苦涩的滋味——感想就是:或许杰克逊是对的,也许该行太强大了。当然,银行并没有消失,现在它成为一个“有秩序的”的州属大银行。比德尔放松了银行的严厉规则,在接下来的一年,甚至不需要政府存款,贷款也达到了之前的水平。

但是,每一个好的中央银行的故事都至少有一个波折,比德尔的银行续集在1836年获得州特许时在宾夕法尼亚美国银行(United States Bank of Pennsylvania)上演。同时,因为杰克逊的政策,并且硬币支付悬而未决,发生了1837年的恐慌。比德尔挥舞着他的新武器美国银行,几乎是独自暂时让美国走出了恐慌。利用银行的资源恢复市场价格的同时,他还提供支付和集资的方式。他组建了一个辛迪加来囤积棉花,因为棉花的价格对美国的海外信用至关重要。他的计划生效了,囤积的棉花赚了80万美元的利润。他自我感觉良好,并且之前的恐慌中的银行的作为也证明了其正确性,于是比德尔在53岁时从银行退休,当时他相信银行是安全可靠的。但是第二个和稍后的囤积都失败了,银行损失了90万美元,最终导致其倒闭。

有一点很重要,那就是1837年的恐慌引发了美国历史上规模最大、历时最长的经济衰退。大体上经济持续下滑到1844年,具有讽刺意味的是,比德尔在这一年去世。7年下滑使它成为美国历史上第二长的衰退,长度上只低于19世纪70年代和80年代早期的经济衰退。很难用数字说明下滑到底有多厉害。相关记录很少,也根本不可能量化,比如说最初的经济和更加复杂的后工业化革命的衰退以及之后发生的萧条之间有什么不同。但是,有一点很清楚,

区别很大,并且在公众心中留下了很坏的印象。

美国银行的失败让比德尔和中央银行遭到了谴责。必须有人受到责备,比德尔承受了这一切。他在公众的鄙视当中——而不是金融的慰藉中死去,这加剧了公众对他的憎恨。由于这些和比德尔及第二个中央银行相关的苦难经过,使得中央银行几乎 100 年都没再恢复。但人们看不出从没发生过的事情的重要性,在旁观者看来,那段时间中央银行的缺失对华尔街和美国所造成的损失比比德尔惶恐中的损失要大很多倍。



詹姆斯·斯蒂尔曼

美国最大银行的精神领袖

PSYCHIC HEADS AMERICA'S LARGEST BANK

如果詹姆斯·斯蒂尔曼允许自己暴露在聚光灯下，记者们就可以好好过过采访他的瘾，但是由于他的责任——管理一个国家银行——他只能保持低调，他本可以制造一个巨大的头条“银行家们信任他为精神领袖”。当斯蒂尔曼用他那双令人费解的深棕色眼睛看一个人时，声称他能知道那个人在想什么，这种第六感能分辨真实和谎言。但他的第六感可能只是敏锐的观察和倾听的能力，所以斯蒂尔曼获得了无所不能的“银行业之神”的美誉。在他的葬礼上，人们颤抖哽咽，因为是他把一家不起眼的银行变成了一个和摩根财团相匹敌的银行。

尽管有很多特点，但斯蒂尔曼在经营曼哈顿国民城市银行(Manhattan's National City Bank)期间是极度保守的。一个银行家有两种顾客：借款者和存款者。他是存款者的银行家，不是借款者的银行家。他在1891年41岁时接管了该行，衣着得体，右手戴一个巨大四方形祖母绿戒指，斯蒂尔曼在贷款业务

上坚定地采取保守的安全路线。他用这种方式增加了银行现有的现金盈余，从而提高了银行的信用。他的理由是：商人把钱存在他的银行会感觉更安全。事实确实如此，存款的人们蜂拥而来。

这种策略来源于他顽固的自尊心。开始在银行工作时，他不能让自己去做一件所有的生意人为生意必须做的事——恳求。靠恳求得来订单是销售的根本，但是斯蒂尔曼觉得这个很俗气。斯蒂尔曼银行的副总裁弗兰克·范德里普(Frank .A. Vanderlip)说过：“为了银行的一笔好买卖，斯蒂尔曼先生可以拿生命去冒险，但是他永远不会把他的目的用言语表达出来……传统习俗是这样的：有尊严的人不能用请求去得到生意。”

1893 年恐慌期间，斯蒂尔曼贷出数百万美元，大赚一笔，之后的两年间，他的正直得到了回报——存款几乎翻倍。国民城市银行已经成为纽约最大的商业银行，拥有最多现金储备。托马斯·劳森(Thomas Lawson)出于一时嫉妒，曾称该行是斯蒂尔曼的货币陷阱。当然，它不是摩根集团那样强大的承销商。

斯蒂尔曼是个真正的冷血动物，摩根集团的对手给他起了个绰号是“阳光吉姆(Sunny Jim)”。这位冷酷、蓄有胡子的银行家把全部都奉献给国民城市银行，他摆脱了所有让他分心的事物，包括他妻子。对斯蒂尔曼来说，女人只会碍手碍脚。他过去说过：“永远不要和女人商量事情，只要通告她们就行了。”所以，结婚 23 年，并育有 5 个孩子之后，为了避免引人注目的离婚事件，斯蒂尔曼无情地把妻子送到了欧洲（或者像一位前佣人曾说的，为了便于他和孩子们的魅力十足的看护的结合）。不管是什么原因，当社交圈发现他妻子不见了时，斯蒂尔曼编造了一些传言，说他妻子吸毒，并有精神病。于是他禁止她和孩子接触，也禁止孩子们经常提到他们的母亲——当孩子还小时，他很少的几次同他们谈论其母，其中一次就提出这样的要求。

如此冷酷的行为，你可能期望斯蒂尔曼像敛财大亨丹尼尔·朱或科尼利厄斯·范德比尔特那样，利用人民和其所有物，冷酷地获取利润。在他个人生活中确实如此，但在生意中并不是这样。使斯蒂尔曼免于声名狼藉的是他具有商业银行必需的文明特质——谨慎、沉着、安静，他是一个银行家，在工作时把情感和怪癖统统包裹在外衣之下——也就是说，直到把他和一些知名人

士及大人物们联系在一起时,人们才开始特别注意他。

他第一个著名交易是1897年支持太平洋联合铁路公司(Union Pacific Railroad),为摩根的竞争对手库恩·罗卜和爱德华·哈里曼提供资金。作为美国最大现金储备的所有者,除了摩根集团外,国民城市银行可能是唯一一家能提供对方需要的450万美元融资的银行。尽管摩根和国民城市银行后来在1907年把他们各自的铁路股权合并(详见詹姆士·希尔),但这件事让摩根的首脑J.P.摩根怨恨了好几年。

令人吃惊的是,在一个如此残酷的行业里,斯蒂尔曼从来没有过长期的敌人。他有两条相关的规则:

- 1.一个人再富有也承担不起敌人的存在,必须安抚敌人。
- 2.竞争再激烈也绝对不能伤害对手的尊严。

但是,商业结合可以让他心甘情愿地把家庭置于从属地位。例如,斯蒂尔曼把生意扩展到投资银行业,为洛克菲勒家族承销股票。为了稳固双方的关系,他安排两个女儿嫁到洛克菲勒家族。毕竟女人对斯蒂尔曼并不重要,为了在生命的棋盘上走得远可以轻易地牺牲她们。为了洛克菲勒家族和哈里曼,他以低价购买了未售出的股票,参与洛克菲勒家族的资金池,操纵股票,抬高价格,然后再抛售给公众——所有这些都是那时候的标准做法。相反,他从来没以个人账户买过股票。作为一个作风保守的银行家,他只购买那些有可靠的职员、有前途和潜在收益的公司的证券。

斯蒂尔曼出生于新英格兰一个棉花商人家里,16岁时没去上大学而是到他父亲的工厂上班,开始了他的职业生涯。后来,他继承了工厂并赚了数百万,他用这些钱买了纽波特的罗德岛大厦和一艘快艇——这些都是那个时代年轻的华尔街富翁必备的财产。更加重要的是,这数百万美元加上他礼貌的、安静的风度和倾听的能力,使得他在芝加哥和密尔沃基站稳脚跟,并进入圣保罗铁路公司(St. Paul Railroad)董事会。正是在那里他第一次遇到了年轻的董事威廉·洛克菲勒,后者无疑是他后来成功的关键。

涉足铁路以后,斯蒂尔曼一跃成为国民城市银行的董事,这家银行的大股东就是洛克菲勒。很快,斯蒂尔曼当上总裁。1894年,美国财政部突然向摩根

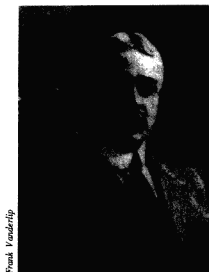
集团兑现 5000 万元,摩根为此向斯蒂尔曼求助,当时斯蒂尔曼就知道他已经把银行推向顶点了。当一个大人物求你帮助时,你肯定觉得自己非常了不起。

讽刺地是,斯蒂尔曼一生中另一个里程碑也是帮助摩根,这次是为了让华尔街走出 1907 年恐慌。这次虽然斯蒂尔曼被摩根的风头盖过,但他在紧急融资中发挥了重要影响,呼吁强大银行帮助弱小银行。两年后,在 41 家公司担任董事的斯蒂尔曼从国民城市银行总裁位置上退休,余生都在法国度过。1918 年,斯蒂尔曼因心脏病去世,同年,国民城市银行的资产首次达到 10 亿美元。还有重要的一点需要说明,在斯蒂尔曼一生中,唯一可能和家庭有密切关系的标记就是国民银行是在他儿子詹姆士·A·斯蒂尔曼(James A. Stillman)的领导下资产到达 10 亿的。

斯蒂尔曼在他的职业生涯中是一个狡诈的角色。例如,他觉得保守银行事务的秘密是很重要的,所以他把文件放在密码箱中,密码和钥匙只有他和他的副总裁弗兰克·范德里普才有。

但在家,他完全是个怪人。一天刮三次胡子,换衣服要花费一个小时。他以他的小脚为傲,认为这很优雅。他对饭菜吹毛求疵,用百分制给每道菜定级别,如果上来的菜级别太低他会大发雷霆。有时,他早餐会退回几打鸡蛋只为得到符合他标准的那四个。

至于他的超自然能力和声称能读懂别人想法的能力不能让世界上最聪明的人关注,这明显只是感觉敏锐而已。读懂想法的特色可能只是一种公关手段,是斯蒂尔曼编造来恐吓那些古怪的借款者的。一个如此成功、保守的银行家不可能真能听到别人脑中的声音,否则会令他疯狂,并在工作时倾向于做一些疯狂的事情。我猜那有点像想要成为大侦探福尔摩斯那样的人,他只是观察细致,得出机敏的结论而已。例如,斯蒂尔曼经常声称头发往后梳的人自负、狡诈,也许他是对的,但是那并不意味着他有超自然的能力。斯蒂尔曼跟那些不会花费时间去注意发型、肢体语言,眼睛只盯着那些坏账的银行家们是不同的。



Frank Vanderlip

弗兰克·范德里普

任何一个华尔街人都想成为的典范

A ROLE MODEL FOR ANY WALL STREET WANNA-BE

弗兰克·范德里普从未想成为一位伟大的银行家。他 1864 年出生于伊利诺斯州奥罗拉的一个农场,到 33 岁,他每件事情都是自力更生的,从经营机器买卖到新闻报道。当时,经过一段短短的金融编辑生涯后,他被任命为美国财政部长助理。从那时起,他的金融天才得以充分的施展。他职业生涯中,最亮点包括在财政部任职时融资资助了美国—西班牙战争,到 1919 年使得曼哈顿国民城市银行(今天的花旗银行)成为美国最大的商业银行。他有创新意识,富有创造力,最重要的是,他大胆地把当时革命性的理论投入实践。

为了得到让他的想法发挥重要影响的位置,他立下雄心壮志,并全力投入工作中。在财政部工作了四年,期间发行了 2 亿元的西班牙—美国战争债券,范德里普引起了国民城市银行总裁詹姆斯·斯蒂尔曼的注意,后者看出范德里普和他本人一样在工作中是一个坚定、投入的人。在《星期六晚邮报》上他的一篇自传性的文章的标题就是《从农场男孩到金融家:我从华尔街出

发》，范德里普坦白：我不玩。我从没学会怎么玩耍。我也出去旅游，但总是带着发现更多关于全球商业发展潮流的强烈目的。

他的干劲得到了回报。1901年，相貌高贵、戴着眼镜、留着胡子、头发中分、看起来就像一个典型的银行家的范德里普成为斯蒂尔曼的被保护人和银行最年轻的副总裁。这是他发光发热的机会。国民城市银行当时是一个依据斯蒂尔曼的古怪信仰经营的规模中等、作风老派的银行——一位像范德里普这样有新奇想法、富有想象力的人可以让它成为一个世界范围内的强大银行。

他一开始就着手开发新交易来组建花旗银行，这听起来不太有革命性，但是这使得全世界对于银行的资产有了不同的看法。斯蒂尔曼胆子太小不能开发新交易账户，只能依靠银行固有的声誉吸引顾客。但是，范德里普认为靠原有的声誉让人看不起，所以他在自尊心的驱使下开发新交易类型。尽管这被认为违背传统，但斯蒂尔曼从不反对，因为范德里普看到了结果。在他的第一年，投入365个新账户，“每天一个”。精明能干、自视甚高的年轻人骄傲地说：“我离开银行之前，存款要从2000万美元增加到让人难以置信的10亿美元。”

范德里普还把花旗银行带进投资领域，开始经营政府债券。之前，银行拒绝了这样的生意，同时也拒绝了随之而来的佣金。所以范德里普组织了国民城市公司(National City Company)，赚得和银行本身一样多的综合债券公司！“那个时代没有一个国家银行做过这种事。这是私立银行希望我们不要参与的事情。”(最后，在20世纪30年代查尔斯·米歇尔和艾尔伯特·威金时代，美国政府得出了同样的结论。)稍后，他每月做一次说明，宣传花旗银行的政府债券业务，这成为花旗的一种声音，因为斯蒂尔曼从不谈论银行的事情。

范德里普和妻子以及六个孩子住在纽约北部，他把花旗银行带入海外市场，为今天的美国投资者铺平了道路。他鼓励海外贸易和国际融资，同时游说议员改变禁止银行开设海外分支的规定。他的努力帮助了1913年《联邦储备法案》的撰写，接下来的1914年，花旗银行成为美国第一个在布宜诺斯艾利斯开设海外分支的银行。

尽管他几乎违反了斯蒂尔曼倡导的每个银行业的禁忌，但是范德里普为银行做了很大贡献，斯蒂尔曼也尊重他的所作所为。所以当那些守旧派银行

官员向老板抱怨范德里普时,老板只是说(但是背地里在偷笑):“我管不了那个年轻人。”范德里普说:“他说这些话时声音里透着骄傲。很大程度上,我根据自己的判断做那些我认为正确和有益的事情,这是他希望我做的,因为他希望我成长起来。”

范德里普 1909 年开始当银行总裁,1919 年因为和董事会闹翻而辞职。他 1937 年在《纽约时报》上的讣告使得华尔街流言再现,说董事会因为在国外投资中的重大损失而谴责他,尤其是贷款给俄国,而俄国又经历了革命。其他流言是董事会责备范德里普太快扩张到一些没准备好的领域。范德里普和董事会都否认了那些流言,对他的离开,双方一致承认的原因是他健康状况不佳,并需要休息。

但休息并不在范德里普的日程上,他一直忙碌到 1937 年去世,投入从外交政策到撤销禁酒令的每件事。他辞职后,在欧洲各地和日本游历,提倡结束美国闭关锁国的政策,促进同日本之间的友好关系。后来,他建立了专门研究移植的《公民联邦研究署》(*Citizen's Federal Research Bureau*)。他曾离开商业界 8 年,直到加入一个华尔街公司做特别合伙人,投资汽车股票,赚了 300 万。范德里普还和包括小范德里普在内的两个儿子涉足不动产,重建纽约北部的贫民窟,开发 Palos Verdes 和加利福尼亚。范德里普 72 岁时死于肠道并发症。

他是一位干劲十足的推销员、一位社团的缔造者、一位世界范围的预言家、一位好的生意人、一位公民职责的信徒——即使以联邦水准来衡量——还是一位热爱家庭的男人。在他的商业生涯中,每件事都不是完美地设计出来的,但效果却完美得不得了,范德里普可能是最典型的安静却戏剧性取得成功的人,这在金融世界是可能的,因为如果它确实谨慎并能赚钱,那么打破传统就会成为传统。对每一个有金融才能的人来说,范德里普和那些浮华的享乐主义的坏典范相比是一个好典范。那些按照范德里普的风格而不是参照吉姆·布雷迪和 F·奥古斯塔斯·海因策(F. Augustus Heinze)的方式来调整个人生活和职业生涯的人会提高他们成功的几率,不管他们最初的金融资产和精神资产是什么。



George F. Baker

乔治·贝克

三思而后行的回报

LOOKING BEFORE LEAPING PAYS OFF

还记得龟兔赛跑的故事吗？兔子，粗心地快跑，盲目自信，跑在前面，但接着瞎混，打了个盹。当兔子打瞌睡时，乌龟朝着胜利缓慢地爬行。有时缓慢但坚定的移动是能得到回报的。乔治·贝克的经营很像乌龟：耐心而持续。贝克从 1877 年开始，直到 1931 年去世都是纽约第一国际银行的推动力，一直依靠的是他对美国经济的信心，他总是保持乐观。在一个饱受战争和恐慌折磨的年代，贝克靠事先的准备承受住了最坏的情况——三思而后行。

身材矮胖，一脸络腮胡的贝克因为踏实、可靠和讲话利落的性格而成为值得尊敬的纽约银行家，并由于一次偶然的生意结交了 J.P. 摩根。他去世后，甚至连《纽约时报》都写道：“在那些丑闻不知羞耻地在大街上横行的日子里”他的正直也“从未受到挑战”。无疑他是老派的银行家！同样，贝克的特征也是沉默，这或许能解释为什么他的财富会远超过他的名声。有一次，有人出于特别原因请求他运用权力来帮忙，贝克拒绝了，他坦白：“我的确有很大权力，只

是我不想运用它。”

1840 年他出生于纽约特洛伊市一家由鞋商转变成的州立法者家庭,16 岁从学校毕业后,开始了他的职业生涯,在纽约州立银行部门做了七年职员。1863 年,他的金融才能引起了纽约的金融家约翰·汤普森(John Thompson)的注意,汤普森希望组建一个银行,因为当时美国需要资金去资助内战。贝克 23 岁时应邀参股银行,投资了他全部的存款 3000 元,占银行 30 股,得到银行发言人的位置,并进入董事会。很快地,银行承接了销售政府债券为内战融资的有利生意,这个任务给银行提供了坚实的信用基础。仅仅两年时间,第一国民银行就成为美国政府和机构债券的最大承销商——贝克也成为银行的执行领导。1869 年,他结婚了,坚持和妻子靠自己的工资生活,把其他收入都进行投资。后来,他们生了三个孩子,其中的小乔治追随了他父亲的老路。

贝克卓越成就中的第一件事发生在 1873 年,当时最重要的银行杰伊·库克商号破产了,这引发了银行挤兑的风潮。占华尔街四分之一的第一国民银行也有停业危险,处于一批破产的银行和商号中间。贝克保持冷静,让美元正常流通,声称如果银行释放出他们的储备,恐慌是可以克服的。“如果我们停止支付,只是因为钱柜里已经没钱了”。从那时开始,贝克从来没有惊慌过,相反地,他发誓永远不会背叛借款者,并且在繁荣时期持续积累利润,以便渡过艰难时刻。他宣称:“这是保持强大的合算、保险的方式。”

1877 年,贝克 37 岁时,成为第一国民银行的总裁,在这个职位上一直待到 61 岁当选董事会主席。那年,银行净赚 75 万,宣布股息高达百分之六十。股东们尤其是贝克欢欣雀跃,他过去以来一直在增加银行的财产。他毫不掩饰自己追求利润的动机,很多年来,他一直稳定提高股息,有规律地增加银行盈余和资产。

同时,如当时盛行的,贝克也投资铁路,参加了辛迪加,获得失修线路的控制权,修整之后再卖掉赚取利润。他 1882 年以每股 51 美元购买了里士满—丹维尔铁路(Richmond and Danville line,后来的南方铁路系统),7 年之后修复,以每股 240 美元卖出。当然,在购买任何东西之前,他都要认真地巡视、考察线路,后来,如果新的所有者破产,他的组织会再买回来并重新改造。

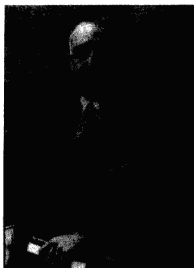
1896年，精通铁路交易的贝克以每股30美元的价格买进泽西中央铁路（Jersey Central）的全部股权，然后以每股160美元卖给摩根，后来摩根把它变成里丁铁路（Reading line）。由于他的投资向来都很成功，所以贝克和他极好的感觉经常被一些公司的董事会看中，实际上，他在50多家企业服务（其中一半是铁路公司），其中包括摩根美国钢铁（Morgan's U.S. Steel）和几个相竞争的纽约银行。他成功的关键是什么呢？谨慎地进行长时间的观察，增加所有权作为投资，永远不要为短期、投机利润把投资抽取出来。

乔治·贝克以铁腕、远见和建设性的计划管理着第一国民银行。一些人说贝克就是银行，因为两者似乎是不可分的。喜欢穿黑色服装和平顶帽子的贝克在1907年银行筹资建立第一证券公司时把自己的300多万投给银行，这家公司是专门经营银行所拥有证券的控股公司。他的钢铁般强壮的神经确保了恐慌期间银行的活力，这也使得其他银行保持活力。例如，在1907年的恐慌期间，他每晚在摩根由图书馆改造的办公室里和J.P.摩根见面，计划经济救援行动。

但对1929年大衰退，贝克疏于防范或者说没有察觉到。当时他89岁，有点固守成规，对他儿子做出的卖掉那些估价过高的股票的警告没有留意，说那个年轻人“不懂”。和他那一代的几乎每个人一样，他70多年的经验告诉他领先市场价值的价格接下来就是一个下跌，接着就是另一个更高水平的价格领先。（后来，贝克意识到“每次都不尽相同”）所以，当他的证券价格下跌时，贝克保持乐观态度，认为很快会恢复，尽管他在1930年的美国钢铁公司董事会会议上承认“我真蠢”，但仍秉持着“宁肯穿烂也不要放着生锈”的想法，贝克继续工作，一直担任第一国民银行的主席，直到91岁高龄，死后留下大约7300万美元的遗产，大部分留给他儿子，尽管他最后几年把大约2200万元捐给了各个慈善机构。全盛时期，他被称为美国第三富有的人，但他把很多钱捐给了哈佛商学院和红十字会，并从中得到安慰，因此，他后来被誉为是一位有着“最坚硬的外壳和最柔软内心”的人。

但是91岁对任何人来讲都是高龄，不难想象，贝克的生命因为大崩溃的悲剧而缩短了，他得了肺炎，在梦中离去。大崩溃的重大影响可能压抑了他的

乐观精神。大多数最大财富的积累都像贝克一样,通过缓慢、细心的计划而获得。或许教训就是,当长期投资可以获利时,不要由于害怕经济低迷就出手你所拥有的好东西;仔细观察并警惕少见的、没有引起社会关注的长期转折点也是一种明智的做法。贝克可能是一只乌龟,但是别人的急速奔走不会伤害他分毫。



Amadeo P. Giannini

阿马迪·P·贾尼尼

在纽约之外把脉华尔街

TAKING THE PULSE OF WALL STREET OUT OF NEW YORK

1906 年地震之后，大火席卷旧金山，正是此时产生了当地的传奇，有一个人从火中抢救出银行的通货和证券。贾尼尼快速把东西装在两辆运蔬菜的马上，飞驰过燃烧的家乡，急切地分发贷款帮助城市的重建。时年 36 岁，意大利移民的儿子贾尼尼正处在崇高的银行职业的萌芽阶段。未来的时间，直到 1949 年去世，贾尼尼凭借后来变成全球性银行的美洲银行（Bank of America）控制着从加利福尼亚到纽约的 500 多家连锁银行。

身高 6 英尺 2 英寸，体重超过 215 磅，白发蓄须的贾尼尼在 20 世纪 20 年代成为真正的银行界传奇，当时他开始建立的意大利银行——刚刚从大火中抢救出来——跳跃式地发展着。以加利福尼亚州急速发展的电影业、石油和不动产业为依托，贾尼尼完成了一个又一个兼并，探索建立第一个全国性分行制银行的方法。他是一位真正的预言家，淘金热后第一次在安途送上把旧金山当做一个金融中心，立志创新银行业。“未来的银行就像连锁百货公

司,以银行、投资和信托服务的方式处理人们可能需要的各种业务。”他是一个自豪但绝不贪婪的人,他想建立自己的体制,不是为了声望和财富,而是出于下面的原因:他想帮助那些小人物(底层人民),而华尔街是为少数的精英人物服务的,美洲银行服务于数百万计的顾客——“需要很少一点钱的小人物们”,而不是装满“只占少数的 2 万银行家”的口袋,他探索“一种更普及的分配财富和快乐的方式”。

贾尼尼是加州的英雄,但在更大范围来讲,类似于他经常提到的小人物。他和蔼可亲、公平、感情投入、热忱、并且是个当地人,住在圣马特奥(San Mateo)郊外的一个小镇上。贾尼尼出生在圣何塞(San Jose),1882 年开始在他继父的农产品商号里工作。当时,他只有 12 岁,从 2 点开始工作一直到上学时间。7 年后,尽管他受的教育很少,但还是被吸纳为合伙人。31 岁结婚,当时已经很富有,完全不用工作了。但是,这个精力充沛的人涉足了银行业,1904 年以 15 万元资产和三个合伙人一起开办了他的第一家银行,在旧金山北海滩意大利人居住区的旅馆改造中发挥了主要作用,银行服务的主要对象是当地商人和工人。利用当时非正统的方法——在街道上拉拢存款者,展示吸引人的广告,率先发行小额贷款——贾尼尼的银行获得了成功。他被现实说服(1907 年恐慌中大量银行破产),认为大银行才安全,于是建立了第一个全州性的连锁制银行,到 1918 年已有 24 家分行。

一直有丰富的资源的贾尼尼筹资建立分行,这和经营银行一样得心应手。他只在控股公司出售股票,然后利用资金买进未来分行的股票——总是能如愿以偿。贾尼尼首先组建了 Bancitaly 公司,用来投资欧美的银行,后来在 1928 年改称泛美公司,但他从来也不是公司的大股东。巧合的是,也许不是巧合,今天旧金山两座最高的建筑物分别是美洲银行大厦和泛美金字塔大厦。贾尼尼是自己事业的金字塔建造专家,在很多方面,这家伙是一个金融梦想家。不管是不起眼的农产品的存货,还是北加州的供水系统,不管是当地的股票交易所,还是全州性的连锁,贾尼尼都为加利福尼亚筹资,而且他在本地筹资。

1929 年,他的帝国已超过 400 家分行,财产超过 10 亿美元。最重要的是,贾尼尼一手建立了它,他总是同时走两步——其中一步必领先于华尔街。华

尔街控制着美国的铁路,这其中包括很多西部的道路,贾尼尼的努力很大程度上是控制加州以内的商业,培养对资本主义非常重要的企业家精神,而且也取得了成功。随着贾尼尼本地化金融结构的建立,紧跟其后的是全州空前的发展速度,今天加州的经济规模实际上比英格兰还大。

当时大公司几乎都得到了华尔街的正式认可,贾尼尼现象的成功在纽约是不受欢迎的,特别是当意大利银行(Bancitaly)侵入纽约银行界的地盘时。华尔街怀恨在心,事实上,它派了一个代表去寻找报仇的机会,破坏贾尼尼的组织。1930年,以利沙·沃克(Elisha Walker)继贾尼尼之后成为泛美公司的主席,他立即着手肢解公司,把几个分行切开分给他在华尔街的同盟者,给泛美公司造成了重大损失。贾尼尼意识到正在发生什么事时,他在支持者的拥护下,重返公司。贾尼尼阵营收集了足够多的委托人投票,把沃克赶走,抢救了残余的帝国。尽管有华尔街的诡计和新的政府垄断规则,贾尼尼仍然维持得和原来一样强大。甚至大崩溃也没有阻挡他前进的道路,因为在贾尼尼的新朋友和大众的共同支持者富兰克林·罗斯福(Franklin Roosevelt)执政时,美洲银行中标,为大规模水坝建造项目融资。

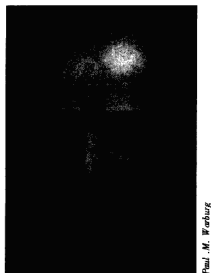
一直谦虚谨慎的贾尼尼在确定他的帝国再次变得很坚固之后,让位给他同样谦逊的儿子劳伦斯·马里奥·贾尼尼(Lawrence Mario Giannini)来经营公司。以前至少两度宣布退休的董事会主席贾尼尼1936年说:“我会带着父亲的警觉性站在旁边,当一个家里的看门狗,准备随时对来自外面的任何危险信号咆哮,如果我发现有任何背离这个机构建立的理想的行为,会迅速地吠叫。”马里奥1918年24岁时开始以职员的身份在他父亲的公司上班,主要负责银行的海外设施,1932年成为资深副总裁,四年后成为总裁,父亲去世后他接管了银行。

A.P.贾尼尼是美国最伟大的银行家之一,把古老的国家银行的概念用于今天的社会。银行家和商人记得他,可能是因为他的控股公司、营销策略、大胆的扩张和一定成功的秘诀(喜爱你的工作,做全身心投入的投资),顾客们记得他,肯定是因为他有吸引力的个性。或许再没有一个银行家曾收到那么多粉丝的来信。和他纽约的对手相反,他摆脱了摩根集团的厚重木门,走出

来,开放地工作——不管是在办公室还是面对公共。不像其他的银行家,他每天要见 50~100 个访客——大部分是小人物——用他洪亮、干脆的声音直率地跟公众讲话。他鼓励大家“不要投机,和工作一起成长,从生活中寻找更多的乐趣并减少烦恼”。

回忆贾尼尼的成就,一个关键点就是,即使和今天相比,华尔街要求更严格的时候,一个有见地和独立性的人即使不投靠华尔街也能取得成功。他一生中沒有丑闻,爱工作,爱顾客,有能力把别人不具备的力量带给他们,这方面贾尼尼代表着银行业最好的一面。一度只能在纽约把脉华尔街,但是今天在全世界都可以,对每一下跳动纽约外部和内部感受得一样多。在把华尔街的脉搏带到加利福尼亚的过程中,贾尼尼发挥了关键作用,并且把它保持在那里。

顺便说一下,他去世时,只有价值 60 万元的财产。他已经把其余的都捐了出来。我猜他知道自己会在天堂用不完。



保罗·M·沃伯格

美国现代中央银行的创建者和评论家

FOUNDER AND CRITIC OF MODERN AMERICAN CENTRAL BANKING

1902年，当保罗·沃伯格从德国来到美国时，他看到我们陈旧的银行系统亟需创新。当时的银行系统是分散的、无组织的，不能承受一个发展中的工业化国家的需求。认真、坚决的沃伯格着手推进一项计划，这个计划来源于他的出生地欧洲的中央银行。大约十年以后，这个投资银行家的努力有了回报，1913年《联邦储备法案》通过，据此创造了我们现在的中央银行系统，联邦储备系统。期间，沃伯格不时被大肆宣传为联邦储备系统之父，被当作美国最重要的银行权威。

1868年，沃伯格出生于一个银行家家庭，长大后成为他们家里被怜悯、被作弄的丑小鸭。为了弥补自己的缺点，他狂热地扎进书堆，学习银行业知识，最终成为一个自信、博学的银行家——同时还有自卑的混合体。23岁时，他进入曾祖父70年前建立的汉堡风格的公司，M.M. Warburg公司。11年后，他离开家族企业，娶了刚刚过世的美国银行巨头所罗门·罗卜(Solomon Loeb)的女

儿。婚后,他很快加入岳父之前的公司——声名狼藉、全能的库恩·罗卜商号(House of Kuhn,Loeb)。

作为一个投资银行家,有远见的沃伯格发行过铁路证券,并为日本、巴西、中国、阿根廷和古巴发行了政府债券。但是,作为一个关心社会的公民,沃伯格全身心投入美国银行业的创新中,发行小册子,寻求编辑的支持,向任何愿意听他讲的人——当时,大部分是研究银行业的学者——讲解。1930年出版了两卷本详细说明美联储创建历史的书籍,叫做《联邦储备系统》,书中写到这个银行系统主要缺点是缺乏领导。这本书大部分写于20世纪20年代,时间上和现代资本主义最大的经济崩溃完全吻合。这个系统非常松散,以至于当金融灾难来袭时,他预测不会有政府或私人的权威来承担领导人的角色。他声称“在汽车直冲着悬崖飞快地奔驰时,没有一个人真正有能力去踩刹车”。1932年,每个人都知道了他是正确的,不管他们认不认识他。从现代的角度来看,美联储实际上造成了大衰退的恶化。

但一开始,在20世纪初期,沃伯格和他的创新银行业计划却遭到反对,理由有三种:首先,银行家们不愿意承认银行业有需要注意的问题;其次,他们不相信中央银行;再次,沃伯格是因为亲戚关系刚到美国的人,他的评论不受欢迎。沃伯格回忆,当时,中央银行评论家担心一个中央集权的系统不可避免地会落入政府或华尔街的手里。中央银行的反对者倾向于两种选择,要么是华尔街的朋友、政府的敌人,要么是政府规则的支持者、华尔街的敌人,所以,两边都不能保证会支持中央银行。

最后动摇了大家的忧虑的是1907年的恐慌,正如沃伯格之前所预测的,没有领导力量能阻止这次的灾难。是的,J.P.摩根补充了这个缺口,拯救了世界,但如果这个矮胖子不能或不愿意这么做,大家都知道其他人没有一个有能力在这个混乱的时候取得成功。之后不久,银行家和类似的政客们来听取沃伯格的意见,他的计划很快获得了推进。

这个和蔼的人长着一张忧愁的脸,肤色黝黑,长着海象般的胡子,部分头发掉光,喜欢写哀伤的诗歌。沃伯格起草了“美国联邦储备银行”最初的蓝图,立法者部分地参照他的蓝图起草了联邦储备法案。尽管沃伯格选择了有地区

分行的中央银行,但他还是赞扬了美国化版本的央行,这个央行由 12 个地区分行组成,由一个中央委员会管理。

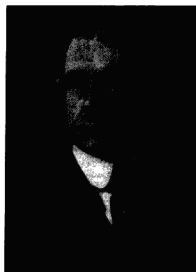
对于新创建的美联储他唯一的烦恼是总裁在选择联邦储备委员会首脑方面被赋予最终的权力。和他之前的中央银行家们一样,他认为政治是“系统面临的致命危险”。他害怕政治最终会玷污美联储的独立性,把它变成“政治足球”,以至于“一个极好的保护手段可能会变成危险骚动的因素”。结果是灾难性的,“联邦储备系统变成政治章鱼,国立的坦慕尼协会(Tammany Hall),不但会大批滋生会计室,而且会在农村大批滋生农场和杂物间。”这个观点在今天仍然是正确的。

沃伯格能够盯着美联储,因为当时威尔逊总统任命他为最初的五个董事会成员之一和董事会副主席。有一种说法是威尔逊想让他做董事会主席,但是沃伯格很谦虚,最高只接受副主席的位置。

在第一届董事会任职是一项不可思议的责任,沃伯格做得不轻松。他从非常有利可图的库恩·罗卜公司的位置上离职,从很多其他董事位置上退下来,投入他在美联储的工作。因为联邦储备委员会把地方性银行整合成一个中央银行,沃伯格认为它的成员有义务保持正直,免受特别利益——特别是政治的干扰。让人难过的是,一战期间,他四年任期满以后,作为一个德国出生的美国人,沃伯格在那个颇有声望的位置上感到怨恨的压力。所以,1918 年他辞退职务,拒绝了已确定的第二次任命。当然,他仍然活跃在金融界。只有 50 岁的沃伯格返回个人世界,不再出现在公众视线里,但仍专注于国际银行业务,同时担任联邦储备顾问委员会的委员,关注美联储的事务,直到 20 世纪 20 年代。

1929 年大崩溃的前一年,富有远见的沃伯格预测到在他称为“无节制的投机放纵”之后,接踵而来的是忧愁和厄运。他预测:这会“导致全国范围的普遍萧条”。华尔街因为牛市仍处于兴奋的状态,嘲笑他的预测——无论如何,暂时不会有事。但是,沃伯格不是在说大话,“我告诉你,确实是这样。”他选择了特有的、建设性的方法,并呼吁美联储和它的地区银行之间进行紧密的合作时,保持更大的独立性。

沃伯格领先于他所生活的那个时代。他可能永远不被理解,因为,由于美联储的创建和早期的指导,他对于美国金融市场的影响是巨大的。沃伯格身上的一个教训我们要铭记:如果美联储完全摆脱行政任命和干预,那么它会更有效。看到最近由于银行系统接受行政资助而导致自己陷入的困境,我们所有的人都希望当初美联储可以自由地把工作做得更好,给我们留下一个更好的银行系统。沃伯格肯定也是这样希望的。



本杰明·斯特朗

如果斯特朗够有权势,经济也会很强大

HAD STRONG BEEN STRONG THE ECONOMY MIGHT HAVE BEEN, TOO

尽管有各种阻碍——健康状况不佳,不幸的家庭生活,政治混乱和不稳定的经济时期,但在 1928 年去世前,本杰明·斯特朗还是成为美国最伟大的现代中央银行家。当美联储还是一个未经证实的概念时,他已经成为美国联邦储备系统纽约分行总裁,和该行一起在 20 世纪 20 年代成为影响世界经济政策制定的一股力量。

斯特朗做出了很多成就。他出生于纽约北部的一个中等家庭,对中央银行的关注是这家人的特点。他祖父曾经是亚历山大·汉密尔顿的职员,当时中央银行在美国刚刚出现。斯特朗最初靠自己的奋斗得到了华尔街的地位,当时的工作是银行信托。1914 年,他 42 岁,也就是斯特朗进入美联储之前七年,他在 1907 年恐慌中协助 J.P. 摩根挽救了美国经济。由于他和摩根有影响力的合伙人亨利·P·戴维森(Henry P. Davison)之间的关系以及他在银行家信托公司(Bankers Trust Company)的职位,他被选中领导一个小型委员会,这个委员

会决定摩根的钱交给哪家银行机构去管理。决策时,摩根通常不关心细节,而是依靠斯特朗做出的分析。

1907 年的恐慌让斯特朗在华尔街银行界名声大噪,并且距离摩根合伙人的位置更近了一步。他是这个职位的完美人选:高个子、英俊、聪明、健康、谨慎、专注,有持续的紧迫感并且还有摩根的祝福(支持)。此外斯特朗还是戴维森的好朋友,所以当美联成成立,戴维森受托帮助挑选一位领导人时,为了美联储的工作,斯特朗和摩根之间的合伙关系永远地搁置下来了。

但是和大多数华尔街人一样,斯特朗反对美联储的结构,最初拒绝了任命。系统如此构造,所以地区银行要符合位于官僚领地中心华盛顿的董事们的意愿。斯特朗是中央银行历史的狂热爱好者,他知道这无法避免地会导致政治影响,反过来会导致整个系统的终结。但最终因为戴维森,他妥协了,接受了这个职位,并把余生献给了中央银行。

在其他方面,斯特朗收获很少,他的家庭生活的的确确是个悲剧,其实最初是很幸福的。他 1895 年结婚,有了一个女儿两个儿子后,搬到新泽西英格伍德,在那里他和摩根有了接触,和妻子活跃在郊外的社交圈。那是令人愉快的十年——直到他妻子自杀(有人说她因为生产而使得身体变差)。两年后,戴维森把斯特朗的孩子们接到自己家。斯特朗又娶了一个小自己 15 岁的女人。他们生了两个女儿,但这次他的妻子于 1916 年带着两个女儿离开了他,他们 1920 年离婚。

不幸还没有结束,在被第二任妻子抛弃的同年,他得了肺结核。一开始是肺受到感染,之后是他的喉,这使他在最后 12 年中,有 4 年多的时间不能工作。他至少两次因为健康状况提出辞职,但董事们不同意,因为斯特朗就是美联储,即使他卧病在床。

斯特朗一旦可以从病床上起身,就马上努力工作来建立一个强大的美联储。他经常拜访欧洲的中央银行家,寻求合作以给中央银行在国际货币事务上提供一个堡垒。他衷心地相信这些问题是中央银行而不是政府要决定的。“中央银行不但要和其他中央银行打交道,还要和外国政府打交道”,这是今天大家普遍接受的概念,但当时还很有创新性,当时的大多数古典经济学家

认为每个国家都有自己的经济岛 (economic island), (这如我在我的第二本书《华尔街的华尔兹》(*The Wall Street Walz*)里记述的,这个观念从来都不是真的。)并且直到最近,它还存在于大众意识中。很久以前,斯特朗就看穿了经济孤岛的观念,当时几乎还没有人做到这一点。如果全世界也能理解斯特朗的所知,通过全球中央银行的货币合作来提供清偿力,那么 20 世纪 30 年代的大衰退很大程度上是可以避免的。

然而,当时斯特朗寻求合作的最终目标是让欧洲摆脱战后的金融困境——他知道单靠美联储是不行的。有时,他和他最好的朋友——英格兰银行董事长蒙塔古·诺曼(Montagu Norman)一起合作,或和一堆中央银行合作,帮助比利时、意大利、罗马尼亚、波兰和法国稳定下来。华尔街参与稳定贷款(stabilization loans)的金融家们甚至经常在考虑发行债券之前等待斯特朗的认可。战后为美联储赢得了国际性影响的那段时间,他让每个人特别是华尔街大吃一惊。

斯特朗在国际经济领域促进中央银行方面是有帮助的,他 1925 年把英格兰的货币恢复到之前 4.86 美元的平价,并因此变得声名狼藉——这次壮举后,发生了很多事情。在斯特朗的推动下,美联储和摩根集团分别给予英格兰 2 亿美元和 1 亿美元的资金。同时在美国,斯特朗提倡银根松动政策,贴现率从 4% 降到 3.5%。斯特朗认为,美国的低贴现率会阻止英格兰的黄金继续外流,以此保护英镑的新地位。

他的做法帮助恢复了国际清偿力,但到了 1927 年,持怀疑态度的人谴责他的银根松动政策,因为这增加了股票市场的投机活动。斯特朗的银根松动政策降低了利率,反过来,降低了活期贷款的价格,这引发了证券购买量的增加。从 1927—1928 年一年间,股票经纪人的贷款从 32.9 亿美元激增至 44.3 亿美元,创造了一个纪录。1928 年,市场一片繁荣,联邦储备委员会把贴现率提高到 5% 时(斯特朗病得很重,已经不能做决策了),已经太迟了。利率从 8% 快速增长至 12%,但是人们不关心自己会为借来的钱付出多少成本——他们期望的利润比要支付的利息多!

从这时起,斯特朗的健康状况使他不能继续投身美联储的政策决策。肺

炎、流感和已损坏的神经系统持续袭击他的膝盖。他去世前不久,写信给一位朋友说:“面对过去,说实话,我在怀疑我是否还活着。当我回顾过去或对我经历的事情分类时——银行内部事务、董事会、国会、管理者委员会和各种会议,财政部、外国银行、各种复杂的计划、所有的人因差别、我们难以驾驭的成员、敌意、病痛——像脑中的高速相机让我大吃一惊——这一过程,几乎或已经耗尽了生命。”

1928 年 10 月,斯特朗去世,享年 56 岁。之前他因为憩室炎导致的脓肿接受了手术,而且看起来就要恢复了,但一周后他旧病复发,死于严重的继发性出血。死前不久,他以有远见的洞察力说过:“我认为问题肯定不是出在证券价格,或现有的信用规模,甚至贴现率上,实际上是心理原因。整个国家的精神状态已经是高度投机性的,超前的价格基于对财富的认知和国家的繁荣,结果投机倾向更加难以处理。”

对于本·斯特朗这样的斗士,如果他活着面对股票市场的崩溃而无能为力,那么他更愿意接受死亡。面对 1927 年和 1928 年的市场繁荣,斯特朗会采取什么措施已无从得知——运气让他从权力脱身并把它交给了乔治·哈里森。如果给斯特朗机会,他可能会减轻经济下滑的程度,特别是想到他的心理洞察力时。市场崩溃时,健康的斯特朗可能会放松货币供给来缓冲冲击,因为事件是全球性的,他可能会坚决支持他的外国中央银行密友采取同样的措施,世界性的衰退也会减轻很多。



George L. Harrison

乔治·哈里森

不,他不是披头士(Beatles)乐队里的乔治·哈里森

NO, THIS ISN'T THE GUY FROM THE BEATLES

温和、说话直接、和蔼可亲的中央银行家乔治·哈里森在1929年大崩溃爆发情况一团混乱时,让事情按照他的想法运行。这是哈里森发出光芒的时期,并且他也做到了,在每件事情背后努力工作——除了腐朽的股票交易所地板。作为一个当了很久联邦储备纽约银行的代理总裁的人,他不是最有可能成为当时英雄的人选,但在帮助减轻美国处于紧张状况经济压力的过程中,他赢得了声誉。因为和非华尔街金融机构相比,当时的华尔街比今天拥有更大的权势,纽约美联储的总裁也比现在的权力大。当时,哈里森实际上代表美联储的全部权势。

“10月24日市场崩溃之后的那天,我知道会有巨额的股票经纪人贷款的回收,从而会带来彻底的崩溃。实际上,贷款回收不是来自于银行而是他人,高达22亿美元。没有一个货币市场能承受得了。”所以,哈里森快速采取他能做的最好的措施,因为在最初的事件之后,他走得战战兢兢。

一开始，他参加了在股票交易所楼下举行的由摩根的合伙人托马斯·拉蒙特(Thomas Lamont)和其他的纽约高层银行家们召开的秘密会议，这些银行家注入了2.4亿美元以支持正在下滑的股票。但是，这些钱不足以获得成功，纽约股票交易所摇摇欲坠，处于破产的边缘，而银行家们则时有跳楼自杀者。他们全都和哈里森一样害怕银行所有贷款的回收。银行家们再次开会，这次，哈里森发言：“股票交易所应不惜代价保持开业。先生们，如果董事们同意，我准备提供所需的全部储备基金，从而让纽约的银行承担外地银行的拆借。”那是银行家们曾经听到的最大胆的讲话。

哈里森实行公开市场操作来缓解纽约的商业银行的压力，让交易所即使在面临疯狂的卖出举动时仍然能够营业。这意味着美联储要购买银行放手的政府债券，为银行创造账面记录信用(book entry credits)，为纽约货币市场大笔注入急需的通货。大家没想到美联储会拯救被摧毁的投机者，哈里森在那天晚上稍晚得到董事会的许可，第二天一早立即购进1.6亿美元政府债券。

哈里森每天购进1亿美元的证券，让银行有钱可用；他在储备银行提高他们的信用，把40亿美元分批注入干涸的货币市场。清偿力和大崩溃之前的利率得到保持——他保全了银行结构。哈里森还降低了再贴现利率，在接下来的几个月从4.5%降到3.5%。他的短期银根松动政策，加上公开市场业务，在大崩溃发生后的短期内立即拯救了银行，尽可能多地恢复了市场信心。它为股票市场重振以进入1930年春搭建了舞台。

当然，长期来看，世界正在一个金融悬崖上行走，没有人能够让它停止。哈里森和美联储后来为他或它所做的事受到批评——首先来自华盛顿，在那里仍存在对于中央银行干预市场这一观念的恐惧，而且他们认为他放松银根的政策太过火了，而最近大多数批评来自货币学家，他们认为他做的还不够。华盛顿当时的保守观点反对中央银行和放松银根，很快使联邦储备理事会又回到限制性政策，这导致货币供给收缩，从而逆转了哈里森的作用——那实际上导致了大衰退比其他情况下要严重得多。

但哈里森的举动当时是重要、慷慨的,这不是J.P.摩根在1907年出于个人目的而采取的行动,这是一个有受托责任的人和董事会的举动,并且他代表一个只有15年历史的机构,而且这个机构还被高度质疑,没有信托利益和今天美联储的权力。

哈里森的行动为后来华尔街和美联储的合作做出了先例。在1987年恐慌和市场崩溃期间,美联储主席艾伦·格林斯潘(Alan Greenspan)给华尔街注入货币,阻止市场继续收缩。哈里森在坟墓里也一定在欢呼,因为这时候,在某些相似的情形下,取得了很好的效果。

尽管1929年大崩溃可能是哈里森在联邦储备银行20年工作的标记,但他还有很多其他可以自豪的成就。他在20世纪30年代早期稳定美元时发挥了作用,当时罗斯福——远不是经济天才——开始大量购买欧洲的黄金。最终,哈里森,一个“健全货币”者,说服了总统停止购买,和欧洲结盟,不再干预美元汇率。

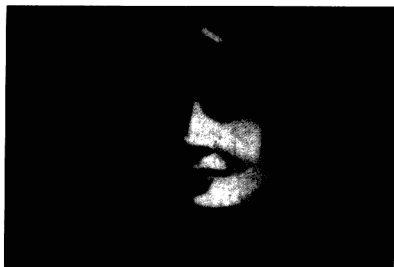
哈里森留意两次世界大战期间的美联储。“一战”后,他像一个外交官一样延伸美联储的信用,稳定被战争摧毁的国家的货币。“二战”前,他再次首创了公开市场业务——这次是为了维持政府债券价格的下滑,恢复政府信心。

哈里森是旧金山本地人,1910年毕业于耶鲁大学,1913年毕业于哈佛法学院。作为对他的非凡学识的奖赏,他为最高法院的大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯(Oliver Wendell Holmes)工作,后来到新建的联邦储备委员会做助理总法律顾问,在之后成为总法律顾问。1920年,他33岁时,被选为纽约联储的副总裁,1928年成为首脑(六年后,头衔正式变为总裁)。

哈里森喜欢抽烟斗、打高尔夫、下象棋、玩扑克,后来他辞去美联储的职务,1941年领导由摩根长时间控制的纽约人寿保险公司(New York Life Insurance Company)。有些投机的哈里森一直是摩根的人,这个一年10万美元的工作是对他的奖赏。对我来说,这听起来像是那些微不足道的评论家的胡言乱语,没有有力的证据表明这一点。无论如何,哈里森激发了纽约人寿行动的激情,极大地拓展了保险客户的数目和他们的平均保单成本(average policy

costs)。在哈里森的领导下,公司深入研究团体保险,为团体和个人推出了意外险和健康险。在经济全方面发展的十年间,性情温和的哈里森把公司的资产从 1941 年的 28.69 亿美元增加到 1953 年——他为公司工作的最后一年——的 68.95 亿美元。

最后,尽管哈里森只代表着华尔街恐慌期间中央银行和市场干预之间的第一次联系,但这也足以使他列入本书的 100 人之中。



Natalie Schenk Lamberger

纳塔莉·申克·兰比尔

华尔街第一位卓越的女银行家

WALL STREET'S FIRST NOTABLE FEMALE PROFESSIONAL

过去,一个女性投身华尔街通常要么是支持丈夫刚开始的商业生涯,要么是满足显要人物的很多欲望,要么是彰显老板的魅力,直到1925年,一个叫纳塔莉·兰比尔的女人突破了这个障碍,开始了一段经历,这个经历让今天那儿的女性稳健地树立了自己在华尔街的形象。作为一个寡居的社会名流,纳塔莉选择了银行业来出人头地,并且数年间,成为华尔街最大和最保守的商业银行之一的第一位女性银行官员。海蒂·格林(Hetty Green)在兰比尔之前很久在华尔街就很有权势,格林不但非常怪异,还亲自操作自己的账户。兰比尔是一个专业人员,从这个方面来看,她为数十位追随她的女性开辟了一条道路。

兰比尔并不真的想在华尔街出人头地。她的第二任丈夫——一个华尔街人——1913年死于车祸,之后的一段时间她身体一直虚弱,于是决定去工作。她丈夫已经留给他们大笔财产,但她想要为孩子们维持他们已经习惯的荣耀——毕竟,兰比尔家的人是纽约上流社会不可或缺的一部分。

第一次世界大战期间，纽约土生土长的纳塔莉志愿为美国食品管理局 (U.S. Food Administration) 为罐装食品设计计划，后来发表了关于发展家庭经济 and 厨房里不用电器的演说。正如《纽约时报》很快指出的，纳塔莉“从没做过一点周薪者所做过的工作”，但这一事实并没有吓退她。她动力十足。

“吸引人的举止，活泼的微笑，让人愉快的品行和友善会让你走很远，但是没有头脑和抱负的支撑也是不可能的。”兰比尔后来说道。1919年她就应该知道她在银行业已经有了一个很有前途的开端。尽管她从来没有准备好开始进入商业或任何职业生涯，就此而言，兰比尔对金融的兴趣源于童年时期，当时她祖母带她去银行，让她把优待券从一堆明亮的橙色证券中找出来。后来，15岁时，她收集了2.5万美元的一角硬币捐给美国红十字会去帮助古巴冷冻厂的建设。

她在银行业的第一个职位基本是文书性质的，是美国抵押和信托公司 (U.S. Mortgage and Trust Company) 妇女部的主管。当时，女性职员和担任高层管理职务的女性都很少，所以特别成立了妇女部门来管理现有的少数女性。兰比尔的工作就是管理银行里女性所做的全部工作，为她们提供安全的贷款和开立新账户。六个月内，她被任命为助理秘书，管理他们的曼哈顿支行新成立的妇女部门。

1925年，华尔街最大的银行，国民城市银行提供给兰比尔第一个给予女人的管理头衔（助理出纳员），并且她全面管理该行新成立的妇女部门。同时少数的其他女人也有类似的头衔，在允许女性担任银行官员方面，华尔街国民城市银行是声望最高、最可靠的一家银行。

相反地，当时《纽约时报》正如前面所讲的没有充分意识到她的成就的重要性，它选择关注她的社会关系和她装饰新办公室的方法，表明“像一个家，不像办公室”，而不是详述她在银行业所取得的成就或描述她的商业天分。

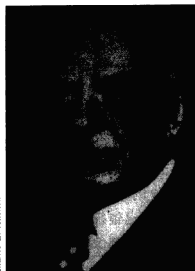
“这是对女性的磨炼”兰比尔说道，“她们觉得为了在这个她们要开始征服的世界拥有自己的东西必须付出别人要求的双倍努力。”尽管她在华尔街为女性打开了一扇门，但在其他的传统由男人控制的领域，要经过数十年的努力女性才会被真正接受。当时，兰比尔致力于让银行向其他妇女保持开放，她联合

女性银行主管人员建立了银行妇女协会,作为美国银行家协会的一部分。

“我相信银行业未来任何一个阶段最伟大的发展将是女性力量在银行的发展。”这个协会在 1925 年已经有 110 名成员。当时,银行业和投资银行业是分开的(例如,查尔斯·米歇尔),所以当艾兰娜·葛莎莉(Elaine Garzarelli)这样的女性因为她的市场观点而占据头条时,她应该把功劳归于兰比尔和其他追随者留下的遗产。

兰比尔在她的职位上待的时间很短,1926 年她出于健康原因被迫辞职。但她并没有消失,她作为金融写作的先驱牵动着人们的感情。1928—1929 年间,她担任《描画者》(*The Delineator*)金融版的编辑,还经常给《纽约世界》(*New York World*)投稿。1929 年她因心脏病在纽约去世。

Charles E. Mitchell



查尔斯·E·米歇尔

20 年代狂飙岁月的发动机

THE PISTON OF THE ENGINE THAT DROVE THE ROARING 20S

当查尔斯·米歇尔刚进这个行业时，投资银行业长久以来被认为是摩根集团这样私有银行的跑马场——这样或许更好一些。但米歇尔不在乎传统。他年轻、勇敢、自信，是个斗士，敢于侵犯神圣的领域，在 20 世纪 20 年代刚开始管理国民城市银行帝国时，他做了很多大胆的事情。但是，随着过分的扩张而来的是更加过分的滥用——1933 年，每个大银行固有的商业—投资银行联合体被政府废止了。

无疑，米歇尔拥有吸引人的特性。高个子，体型魁梧，笑容迷人，英俊，下颌坚毅有力，他野心勃勃、永远精力充沛并且很受欢迎——即使那些不同意他想法的人也喜欢他。米歇尔 1877 年出生于马萨诸塞州的切尔西，是一个商人市长的儿子，39 岁时清算了他个人的小投资银行，1916 年重组了国民城市银行的附属机构国民城市公司。仅仅 5 年后，米歇尔独揽公司和银行的大权。

银行联营是米歇尔成功的关键，也是他最终毁灭的关键。20 世纪 20 年早

期,当时,像摩根、库恩和罗卜这样的私有银行家已经把投资银行和单纯的存贷业务结合在一起很久了,华尔街上一一些小人物开办的独立的商业银行后来才涉足投资银行业务。国民城市公司是国民城市银行和米歇尔回避证券经营法律的手段——因为法律规定,银行不能经营证券。

这是米歇尔的领导下的国民城市银行从事的众多有问题的行为之一,但利润滚滚而来。自然,它引发了全国范围内的银行联营风潮——包括艾尔伯特·威金的大通国民银行(Chase National Bank)——使得市井街巷的小人物容易遭受自己银行的偿付能力和证券价格挂钩带来的风险。价格上升时,很多坏事看起来都像好事。到了20世纪20年代中期,大量的投资银行业务由银行承销。单就国民城市银行来讲,十年期间,每年承销的证券在10到20亿美元之间。

野心勃勃的米歇尔并不满足于只是承销证券,他把公司转变成一个真正的证券公司,把股票和证券推向银行存款者和他能触及的任何容易上当的傻子。随着数量的增加,品质就下降了——米歇尔为筹资出售了最后没有兑现的9千万秘鲁债券,即使众所周知秘鲁风险很大。只要证券售出,米歇尔就彻底摆脱同它的关系。要注意一个投资银行成功地转变成商业银行与商业银行安全完好地转到证券业非常不同也比后者要容易得多,但米歇尔不是你们口中那些谨慎的银行家。

销售是米歇尔游戏的名字,在他的销售人员身上反映了这一点。他本身就是特别有说服力的推销员,他雇用了数百位有能力的销售人员,接着用鼓舞士气的讲话和残酷的销售竞赛点燃他们的热情。竞赛基于一个点数系统——股票发行的风险越大,如果销售人员售出,那么他获得成功的点数越多。

当然,这种压力慢慢地转移到顾客那里,正如1933年美国参议院银行货币委员会(U.S. Senate Committee on Banking and Currency)听证会上的证词所显示的。有这样一个案例:一个名叫埃德加·布朗(Edgar Brown)的苍白的小人物被一个声称“秘密指导你的投资”的聪明的广告诱惑,走进分公司,买进了10万美元的债券。布朗对投资知道的不多——除了知道它是20世纪20年代最火的游戏——布朗被告知他的美国债券是“完全错误的”,结果推销员的

“能干的手”让他带着五颜六色的一堆维也纳、智利、莱茵河、匈牙利和秘鲁债券离开了办公室。实际上,这个推销员还告诉他,这些债券会大赚一笔,布朗有必要做进一步投资。

布朗被说服去借钱——很方便地从总行——投资于各种有问题的债券高达25万美元。债券下跌时,他抱怨他们,公司就把他的债券转成股票(特别是国民城市银行的股票)。当股票价格下跌时,他指示他们卖空。整个办公室的推销员群情激动地说服他,跑过来围着他,告诉他这是非常愚蠢的决定!布朗又一次愚蠢地听了他们的话,最后留给他的是一无所有。他走投无路了,想从国民城市银行申请一笔贷款——但是他们用一封冷冰冰的公用信函直接拒绝了他,说他担保不足。

大崩溃后,华尔街渴望创新的那段时间,米歇尔的游戏就在他面前爆破。他成为轰动的1933年参议院听证会的主要目标,尽管他在大崩溃期间为努力支持国民城市的股票而累积了300万美元的债务。出席时,因为国民城市银行给予他的百万元薪水和他在投机铜股票的资金池中所起的作用以及股票操作的事情而震惊了全国——甚至是华尔街。他还被揭露在1929年通过虚伪交易逃避所得税达85万美元——也就是说,他宣称的把1万8千股银行股票以低到不合理的价格卖给他妻子和儿子导致了300万的损失。他面临着犯罪指控,但是却逃过一劫,改以补交税款和严厉的罚金了结。

在他出庭作证仅仅5天后,米歇尔就从国民城市银行辞职,之后很快,《格拉斯—斯蒂格尔法》开始废除由他发扬光大的联营系统,把商业银行和投资银行分开。同时,米歇尔自力更生摆脱债务,方法就是在1934年创立了自己的投资咨询公司,并且在来年成为一家投资公司(BLYTH)的董事会主席。他于20年后78岁时因血液循环问题去世,留下一个女儿、一个儿子和一个经过重大创新的华尔街。

米歇尔是华尔街需要约束时期一个热心过头的推销员。如果华尔街当时有一些更多的自我约束,它可能也不会遭遇到政府通过制定规则来约束它的情况。米歇尔成为华尔街上错误的标志,成为被华尔街滥用的替罪羊——除了那些执行的销售人员。回顾历史,不管是由米歇尔身上还是由更近一些的

迈克·米尔肯 (Mike Milken) (他确实因为巨大交易量中微小的一部分陷入麻烦) 身上, 有一个教训我们要吸取。是什么呢? 那就是: 少许约束走得远。然而另一个教训是要了解推销术的力量。甚至在非常公开的国会听证会上得到极坏的公众形象之后, 米歇尔——高明的推销员——还能把他的方法卖给一个华尔街非常可靠和卓越的未来。或许比“少许约束走得远”更贴切的是这样的修正: “一点推销术, 加上少许约束可以让你走很远。”

以利沙·沃克

几乎造成美国最大的银行抢劫

AMERICA'S GREATEST BANK HEIST—ALMOST

1930年,美洲银行几乎被偷走。这可能是历史上最大的银行抢劫——A中强大的B在创建者的土地上进行。然而“抢劫”被证明无效,策划者以利沙·沃克因为他做出的有力尝试而在历史上流传下来,并且时机对于金融历史的发展至关重要。

所有一切开始于这家以旧金山为基地的银行的正在老去的创建者和它巨大的控股公司——泛美公司的首脑A.P. 贾尼尼开始购买一家投资公司以扩张他有数百万美元资产的银行帝国。当时,贾尼尼谨慎地绝对不和华尔街发生关联,但是他正在走向全国,并希望走向世界。他为他的“孩子”设立了宏大的计划——华尔街对此很愤怒。

在华尔街,贾尼尼认为在49岁土生土长的纽约客以利沙·沃克身上找到了他想要的东西,沃克是第一流的私人投资公司布莱尔公司(Blair and Company)的总裁,这家公司的影响力只排在摩根和库恩·罗卜之后。沃克被认为是华尔街很有前途的一颗明星,但最重要的是贾尼尼喜欢他。沃克有五个孩子,这让一个习惯意大利大家庭的意裔加州人感到很愉快。几乎只用了一个晚上的时间就达成了一笔交易,布莱尔被泛美“家庭”收养。

沃克敏锐的头脑立即开始旋转——贾尼尼应该赶快跑开!作为一颗正在升起的明星,沃克认为他升起的速度可以快得多,甚至同时通过替他华尔街的亲信把泛美弄到手而大赚一笔,那些人喜欢把市井街巷华尔街化。所以,沃克附和贾尼尼对泛美公司的观点,很惬意地升到了高层并在一年后的1930年贾尼尼退休时接管了公司。一个外人在一年之内当上总裁对任何一家公司来讲都是一个相当大的跨越,但沃克表面上恭维,“我承诺我们会竭尽全力追随贾尼尼先生的脚步,”他说道,手指在背后悄悄地交叉,“我不是为了个人所

得而是为了公司的利益。”

以美洲银行的经济正在萎缩为由(这应该是一个相当正当的原因),沃克立即消减泛美公司的股息,这在贾尼尼眼里是一个严重的禁忌,尤其在恐慌期间。但沃克独断专行——他现在是董事会的主席。接着,在沃克主导下,不动产抵押被卖给摩根附属的人寿保险公司,抛弃了老客户。收益和金融前景比之前预期的更糟糕(这应该就是那个时期的征兆),结果,股票从一股 50 美元降到不足 30 美元,公司的价值减少了一半!渐渐地,贾尼尼和沃克之间变得越来越紧张,特别是当沃克拒绝对到来的熊市采取措施进行反击以保卫泛美的股票时。

在完全没有征得股东同意的情况下,沃克不顾一切地把泛美剩下的资产以低廉的价格卖给了华尔街饥渴的人们!例如,他很快摆脱了公司纽约分行,获得了华尔街要人的赞许,这些人憎恨贾尼尼在华尔街的存在——主要因为他没给他们带来生意,实际上他还拿走了一些生意。

随着顾客被疏离、股东被忽视,银行不再是过去贾尼尼管理下的银行——这使得数千名把他们的信任和储蓄交给银行的人和它的创建者的股东感到紧张。所以,或许正是沃克预期的,股东们开始出售股票。泛美的股价大跌,后来创下空前的低价 2 美元!现在沃克可以毫不费力的买进股票了,他确实这么做了,现在他正在成为公司最大的个人股东。这吓坏了贾尼尼,他在公司从来不占大股,而是通过数千名信任他并给他代理权的小投资者控制公司。

沃克一点一点地肢解了这个巨大的公司,带领泛美越来越远离他仅仅几个月前才宣誓效忠的目标。贾尼尼勃然大怒,公开指责他的继任者的计划是预谋好的阴谋,充当了摩根的先锋队。“拐角(J.P.摩根公司)从来不喜欢我们一些主要公司的丰厚利润,也不喜欢我们正在进军欧洲涉足银行家信托公司(一家摩根的银行)发行的商业和旅行支票。”

贾尼尼站出来,发动了同沃克和他的华尔街支持者的全面战争。不管何时发生类似的战役,历史几乎保证都是华尔街取胜,例如罗伯特·杨(Robert Young)、塞姆·英萨尔(Sam Insull)、查尔斯·莫尔斯(Charles Morse)等人的事例。贾尼尼的情形看起来同样不乐观,因为他几乎破产——要记得,他从来不

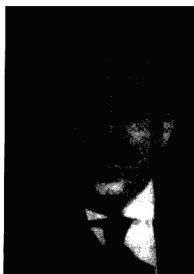
是泛美的大股东,而且一直慈善的贾尼尼把他积聚的很多钱都捐给了慈善机构。但他有而沃克没有的是股东的支持,最终结果证明这是关键。而且在1932年低沉的大萧条的日子里,沃克也很难在华尔街找到联盟。

沃克被塑造造成出来诈骗股东的华尔街“诈骗者”,无力对抗贾尼尼在人民和公众中的声望。这场战斗在1932年的股东大会上变成一种声望竞争,达到了顶点。沃克被投票赶出泛美,当时贾尼尼一面倒地赢得大多数的代理权。沃克和他的支持者立即被从剩下的泛美驱逐出去,并且在加利福尼亚再也没有听到过沃克的消息。

在旧金山被憎恨的沃克逃回纽约的朋友那里,他的品行积分兑现了——他成为库恩·罗卜的合伙人,直到1950年71岁时去世,在相对偏僻的长岛过着悠闲的日子。过去的好朋友都只顾自己。贾尼尼惨败之后,以利沙·沃克再也没有被重用过,泛美基本上是他唯一被盛传的事迹。一本书中,不管在哪出现他的名字,肯定之后很快也会看到贾尼尼的名字——而且正好在他后面。

这是一个典型的高层华尔街主管——共和党人、耶鲁和麻省毕业、精力充沛、自信、有良好的关系网——被平民的斗士击败的例子。当然,这是那个时代的预兆。沃克代表20世纪30年代之前的华尔街,当时华尔街几乎总是肆意行事。贾尼尼之前,没有它的认可,几乎没有人能够存活下来——但是到了20世纪20年代,一部分聪明的企业家型的人正在努力。英萨尔和杨努力过,但是没有华尔街的金融支持最终他们失败了。贾尼尼是第一批在废黜华尔街王者俱乐部的行动中取得成功,并且没有与同样强大的华尔街同盟分享胜利的人之一。尽管千钧一发,但贾尼尼对沃克的成功反击是有象征意义的。

20世纪30年代横贯美国的观念,使得市井街巷显然比华尔街更重要,并且第一次在许多方面把他们分开。正如《格拉斯—斯蒂格勒法》把商业银行服务和投资银行与证券服务分开,也正如20世纪40年代把美林证券的出现看成是以美国小投资者的拥护为基础的巨人,沃克在贾尼尼—沃克战争中的失败可能是第一个重要象征,象征着权力从华尔街向市井街巷的转移,其中浮现出的“小”人物将在接下来的40年统治金融世界,直到20世纪80年代大杠杆投资者重新出现才宣告结束。



Elisha Walker

艾尔伯特·H·威金

手伸进点心罐子里

INTO THE CCKIE JAR

艾尔伯特·威金是美国政府通过《格拉斯—斯蒂格尔法》的主要原因，这个法律把商业银行和投资银行分开。在法律出台之前，这两个功能完全附着在一个上面，就像一对连体婴，有共同的高层管理人员、共同的血液——顾客，甚至分享内部信息。这使得那些像威金一样聪明、贪婪的人——很多这样的人——很容易利用职权（谋私利）。

威金一度被称做“华尔街最受欢迎的银行家”，他担任大通国民银行总裁，1930年，把它发展成世界上最大的商业银行。同时，他还担任大通投资银行的附属机构大通证券公司的总裁，这样他可以非常方便地获取关于大通股票交易的有价值的内部信息。如果威金没有使用这些信息并利用他声望颇高的职位谋取私利，他很可能会因为完美无缺的威信而名载史册——但是威金没能忍住，把手伸进了点心罐子。

尽管沉着、缄默、有生意头脑的威金似乎很谨慎地经营着银行，但他在各

人金融方面有狂热的投机迹象。20 世纪 20 年代中期的某些时候,他组建了六个私人、家庭经营的公司——例如他的 Shermar 公司——利用这些公司秘密地从事背地里的交易,这是符合他本性的投机方法。不管怎样,投机都不违法,但是他当然不愿意他的名字被浮华的本性玷污!毕竟威金受到全世界的尊重,还是华尔街银行业精英中的一员。这些精英是反对这类事情的。

所以,当时他尽可能地保持自己活动的秘密性。威金让他个人的公司参与大通证券的日常业务中来,如股票筹款。对事件本身来讲,既不违法也没有道德问题,但它是威金通向麻烦之路的开端。例如,1928 年和 1929 年大通证券参加由著名的市场操盘手亚瑟·卡顿 (Arthur Cutten) 主导的辛克莱统一石油 (Sinclair Consolidated Oil) 的资金池,威金的 Shermar 公司也参加进来。

资金池以每股 30 美元的价格买进大约 100 万股辛克莱股票,然后等到卡顿操作之后,以虚高的价格出手。股票卖得很好,所以资金池把另外 70 万股也上市出售——价格在 35 到 45 美元之间。最后资金池总共实现了 1200 万美元的利润!大通以 15% 的资金参加资金池,得到 180 万美元,而威金以他的公司 Shermar 的名义,占总资金 7.5%,得到 87 万美元的利润——只是由于他的职位就得到如此好处,把大家当笨蛋。这在当时也是不合法的,因为他和其他人一样把自己的钱投入风险投资,也不是特别的不道德,但这是他秘密交易的开头。

那些明白威金的操作的人非常明智地闭上嘴巴。威金在华尔街得到的评价很高——揭露他是一个投机者而不是一个尽职的银行家这件事在一个团体中被认为是不礼貌的。另外,精明、善于算计的威金从不留下任何可能性,他有策略地栽培员工,因为这些员工知道他对他的公司假冒的董事会的所作所为。用这种方法,他们和他的私事密切地联系在一起,这样他们就没法告发他,否则自己也会受到处罚!

到目前为止,威金最可怕的举动是 1929 年大崩溃期间在自己银行股票上的投机。在大崩溃前后三个月内,威金用“Shermar”的化名,卖空 4 万 2 千多股大通股票,他补仓回来以后赚了 400 万美元。这还是没有引起任何人的怀疑。表面上,威金和过去一样是一个作风谨慎、受尊敬的银行家,他甚至加入由托

马斯·拉蒙特领导的旨在支持股票价格的赫赫有名的银行家联盟。具有讽刺意味的是,联盟成员的无瑕声望短时间内成功地稳定了市场,但是,大崩溃太严重了,没有人能够掌控。市场——和大通股票——下跌的越多,威金继续卖空的就越多!显然这违背了因信托关系成为一家公司首脑的职业道德,照推测,你也该竭尽全力维护股东的利益,但事实上你卖空股票。

同时,大通证券自己成立了旨在支持银行股票的资金池。所以当附属机构很便利地把资金注入股票以维持价格短时间上涨时,威金无情地卖空——甚至把5千股卖给资金池。当然,一路走来每一点他都确切地知道银行会在哪里买进,所以他能据此做空头交易。完全没有同情心!

最甚者,威金甚至不用自己的钱而是用大通的钱来投机!银行对威金公司的贷款自然是慷慨的,有时一周内资金流动超过500万元,威金愉快地用这些钱来投机。现在这件事很显然违背了职业道德,银行不会秘密地把钱借给他们自己的官员。正如你要回想的,同样不明智的违背信托的行为把伯特·兰斯(Bert Lance)从总统吉米·卡特(Jimmy Carter)的政府中驱除。

总之,不管银行如何慷慨,威金继续利用它。1929年12月,他借了800万美元补进大通股票,赚了400万!到这个时候,他已经远离了一开始的只是秘密参与但诚实投资的初衷。他已经无所顾忌。其次,威金用欺诈的手法把股票挂在妻子和他公司的名下以逃避所得税,这样,卖空的股票从来都不是在他名下交易的,这导致他最终的毁灭。

威金的不择手段在1933年美国参议院银行通货委员会的听证会上被暴露出来,紧跟在他从大通退休之后。具有讽刺意味的是,他的退休被大肆庆祝。他因为无私的奉献得到每年10万美元的养老金和一片赞扬。“大通国民银行高度纪念他的力量、智慧、远见和人格。”新的管理层写道。确实,威金瑞士银行账户——如果他有的话——是一个更加适合的纪念物。

威金出席听证会时,仍保持威严、冷淡的本性,但看起来有点憔悴,他所有的交易都被披露,名声扫地。参议院委员会的法律顾问费迪南德·皮科拉(Ferdinand Pecora)在他的著作《誓言下的华尔街》(*Wall Street Under Oath*)中叙述了更多令人难忘的证词。例如,威金拒绝使用“资金池”这个字,因为它会

激起“那种感觉”。他还拒绝为他在大通股票上进行的交易道歉,说“我认为银行官员对银行的股票感兴趣是非常适当的”。

他作证之后,大通同他彻底划清界限,他也没要养老金。由于他的纳税情况也在听证会上暴露,所以他被控在税务方面欺骗政府,要求他补交所欠的 100 万元的税款和罚金。他上诉了三年,一直到美国最高法院,但最终也没起作用,1938 年交了一笔没被泄露数额的款项之后结束了。

威金余生和他在 1892 年结合的妻子与两个结婚的女儿生活在远离金融社会的不地方。要说的是,如果在更现代的时候,他肯定会坐牢,但那个时候你不能把华尔街银行家投入监狱。他在 1951 年 83 岁时去世。去世的时候,大通证券已经被拆除很久了。威金的经历和在近代把伊万·波斯基(Ivan Boesky)及其他人送进监狱的问题大致相同,他没能把短期的贪婪念头和长期的利益分开。可以想象,固守道德比实施诈骗要容易得多。长期看来,贪欲和道德是手拉手紧密联系在一起。如果威金总是把股东的利益置于自己的利益之上,那么这个能干的男人可能死去时很富有并得到所有人的尊重。反过来,他把自己短期的贪欲置于受益人的利益之上,就失去了所有。在一个受尊敬、有权利的位置上开始,然后开始滥用权力的跨界的骗子(crossover crooks)很少最初就是坏人。像威金一样,他们先做一些简单、相对无害的事情,随着时间慢慢地,一步一步地,变成越来越坏的滥用特权的人。威金给美国上了一课,那就是每个信托关系都是潜在的利益冲突,所有人都应该以敬畏和完全公开的方式来处理。

新政改革者

NEW DEAL REFORMERS

几乎和他们轻视的人一样

新政改革者导致了 20 世纪 30 年代股票市场的管理革命，这很大程度上促生了著名的证券交易委员会。这些政治上野心勃勃，渴望权力的官僚主义者连续地通过立法和执行影响我们的金融市场体系。从这个方面来讲，是他们让金融市场变成今天这个样子。

改革者最初的想法是源于 1929 年大崩溃的瓦砾和紧随其后发生的大萧条。这两个事件让美国在经济上产生惧怕心理，并普遍怀疑任何自由市场体系。曾经被当做平常事——比如投机、资金池、内部交易、融资融券、组合投资和商业银行——现在却当成滥用和近乎犯罪的行为，否则就都是违法的。

人们心理上把这个困难时期归因于投机的滥用。政客们推动改革——宣布旨在永久消除投机滥用的新规则和立法。但改革的几代人后来赖以支撑改革的平台是有缺陷的。如果这里包括的几个改革者不是完全不明白金融市场运行的话，那么金融市场可能会获得某种程度的发展，明显会和它们实际的发展有所区别。谁也不清楚我们曾经需要的改革是否就是已发生的这个。

首先，和公众观点相反的是，大萧条不是和 20 世纪 20 年代投机的相反反应。然而几乎每个人都相信（当时相信）投机是应该被指责的，这恰恰不对。世界总是需要为它所不能了解和不能理性解释的事情找一个替罪羊。在情绪上并经常在道德上很容易认为财富和贪欲是腐化堕落的，但是，事实上大崩溃和大萧条是世界性的问题，一开始发生在国外，最后输入美国。

其次，这所有恶化的问题是因为我们的中央银行实行抑制的货币政策和策略。联邦储

备银行在 1928 年到 1938 年间,货币供给收缩了 30%。很小一部分严肃的经济学者认为如果美联储松动银根而不是收紧银根,那么 1929 年的结果不会像实际情况那么严重。有些人认为如果投入 1987 年的可比数量,结果不会比后者更糟(1987 年时的美联储更明智、更有策略)。

最后,大萧条显然是对美国在国外由政府设立的贸易壁垒的世界性反应。20 世纪 20 年代被指责的投机在 30 年代是不是也应该被指责?不是!被指责的应该是政府。具有讽刺意味的是,美国政府认为它有权指责公司,然后滥用首都华盛顿的创造治疗问题。

所以,很难得知我们是否真的需要真正实行的这些规则。首先,针对改革的立法在缓和世界性的下滑趋势上收效甚微。其次,作为反对欺诈的盾牌,规则向来是很弱的武器。20 世纪 30 年代前后,从来没缺过骗子和欺诈的行为。滥用和滥用者也将一直存在,法律制定得越多,试图逃避法律的人会变得越聪明。谁说滥用只有负面作用?(阅读下一章“骗子、诈骗者和无赖”时,你就会看到。)

不知何故,政府似乎总是认为如果它不维持让我们诚实的局面,我们大家会互相欺骗。这是不对的。没有改革者,我们的市场也会发展——只是会不同。是的,一些被骗过的人可能不会再被骗。但是,如果没有证券交易委员会,另外一些被骗的也可能不会再次被骗。证券交易委员会和政府的改革在很多方面为很多人提供了错误的安全感,这使得他们很容易受到滥用的伤害。如果不是规章诱使他们相信诈骗行为不再普遍存在,那么无投资价值的投机股票的操盘手的受害者或现在的庞氏骗局的受害者状况可能会好一些。李费佛 1934 年在《星期六晚邮报》中正确地预见了这一点。

如果改革者不是有不同的政治约束,市场应该会以现在我们完全无法了解的方式发展,但没有发生那种事。显然应该有更多的自我管理 and 自我约束的权威,如果政府少介入一些,可能会有更稳定的调整,事情就会不同。

但是,在很多方面仍会相向。最终——通过亚当·斯密的“看不见的手”——竞争是真正的市场调节者。没有它,正如我们最近在东欧看到的那样,政府会土崩瓦解。在金融市场,竞争最终把表现不好的剔除,这对那些做得好的是有利的。

相反,改革者自己是真正的艺术品。温思罗普·阿尔德里奇(Winthrop Aldrich)、约瑟夫·肯尼迪(Joseph Kennedy)、詹姆斯·兰蒂斯(James Landis)、威廉·道格拉斯(William O. Douglas)对由政治中得来的个人权力过分热心和极端野心勃勃。E.H.H. 西蒙斯(E.H.H. Simmons)和他们不同。是的,他也有改革的思想,但和他们的前辈一样,他早在 1924 年就力劝自我管理以控制欺诈。一日大崩溃来临(当时他在度蜜月),无知的民众会苦难加重,并

会要了他们的命,但他温和的方法从来没被认真考虑。

阿尔德里奇帮助草拟了 1933 年的《银行法》，把商业银行和投资银行分离。他领导的那家银行成为第一个附和银行业改革的，当时他解散了盈利的附属投资银行，为华尔街其他银行树立了榜样。这是个好主意吗？显然不是，因为我们现在正在取消他的做法。和其他的管理者一样，阿尔德里奇最终使用从银行改革中获取的授权得到更高的政治位置，成为驻英格三大使。

肯尼迪是一个来自社会底层并野心勃勃的爱尔兰裔之人。他始末——究竟是什么——也是驻英格兰大使。这家娶了市长的女儿，并无情地对她不忠，当时几乎他玩弄的每种金融诡计都很快被宣布为非法。他捐款给民主党，买来了社会地位和罗斯福的喜爱。在担任 SEC 的第一位主席一年之后，他成为驻英格兰大使，然后成为政治上的大人物，看着三个儿子在政治阶梯上爬到很高的位置。

他的继任者兰蒂斯把 SEC 的职位当做从富有声望的学者到公共管理者之间来回摆动的钟摆。任职期间,他被控逃税,这把他从执法的位置上拉了下来。他如果作为一个骗子会更出色。人们永远也会不清楚他是否死于自杀。

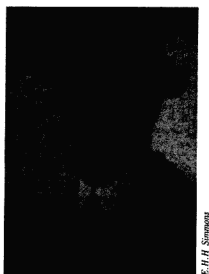
在 SEC 担任第三位也被称为最有活力的主席后，胸怀大志的道格拉斯被任命到最高法院任职。他心胸开阔，喜欢追求女人，以亲自为罗斯福调制马提尼酒和娶了好几个年轻的妻子而自豪。无疑道格拉斯用他的职位得到了罗斯福的注意，确保了他的前途，没有正式的背景，也没有商业、经济和华尔街的相关经验，他也很少考虑所作所为对经济的长期发展有利还是有害。

这些利己主义者中有人对我们的市场体系产生了巨大影响吗?当然!他们的贡献比一个查尔斯·道或一个查尔斯·美里尔(Charles Merrill),或一个本·格雷厄姆大吗?不可能!尽管他们大都好心地努力遏制诈骗行为,但从长期来看,管制对市场的影响比不上竞争的作用。无论如何,如果我们没有那些改革者,就没有人告知我们当下市场应该怎样操作。那么结果是更好还是更糟?谁又能确切地知道?我肯定不知道,因为我不能指挥历史应该怎样发展。顶多是观点不同,但是没有他们肯定会有所不同。因此,改革者被列入此书中。

出前，那番哭喊到底不給平反一事我聽得，但當時因美日戰事正起，不暇作太多服勞，待得南京內打這一个「暴丸」，又唔知不難移去關西邊否否想，每

卷一 世界史與政治學之關係——普魯士與古史研究之關係

在「第一標準」的「第一標準」，打倒原創音樂，而把音樂市場，完全交給「第一標準」。



E.H.H. 西蒙斯

政府过多干预的根源之一

ONE OF THE SEEDS OF TOO MUCH GOVERNMENT

20 世纪 30 年代, 严厉政府管制席卷华尔街, 让诈骗没有机会发生, 这一部分要归因于 E.H.H·西蒙斯发动的目标远大的反对运动。1924—1930 年, 西蒙斯打破纪录担任了六年的纽约股票交易所 (NYSE) 总裁, 期间, 他投身于改革运动, 旨在建立一个新的、更值得信任的华尔街, 以取代那个充斥着无道德的投机者、骗子和不可信任的投机商号的旧华尔街。

他是正直的铁路工人 E.H·哈里曼 (E.H. Harriman) (西蒙斯最初从他身上学到了很多) 的侄子, 西蒙斯坚定地认为华尔街再也不能自己打扫干净屋子, 也不能保护美国的经济, 他和政府第一次不得不去保护投资者。他倡导: “欺诈交易是诚实交易最坏的敌人。”这是一个发自内心的看法, 否则就太天真了。

“如果我能接触到美国所有的投资者——现在哪个不是投资者呢? ——我会努力告诫他们投机商号和证券骗子的危险性。”他写于 1925 年的一篇具有

代表性、衷心的社论里,他做总裁的第一年,富有道德精神的西蒙斯在全国范围内以个人名义聘请了商会和报纸编辑帮助他告知正规的投资者有关典型骗子的行为。他自己写文章,做演讲,获取政客们的支持,提倡更加严格的法律和行政手段。他经常说,政治在为流行的股票市场罪犯推卸责任方面发挥了作用。

西蒙斯把大多数攻击瞄准投机商号,这些商号让投资者没有任何获利的机会,然而作为事实存在的机构却被社会接受。狂热的投机者杰西·利弗莫尔在20世纪早期从投机商号得到了他的第一个一百万,但他是鲜少的例外——大多数人损失惨重。(关于投机商号详见利弗莫尔)西蒙斯把投机商号称为还未发现的“公民、道德和经济的肿瘤”。当时投机商号如此普遍和不易改变——像今天不易追踪的赌博——以至于人民和法律执行官员很少把它们当做威胁。西蒙斯做了足有十年,但是直到1934年,《证券交易法》(*Securities Exchange Act*)颁布才宣布投机商号违法。

假造股票的推销者——像那些出售虚假金矿和水面下的佛罗里达土地的股票——也因为西蒙斯失去了工作。他和州、联邦专家一起工作,消灭这些诈骗,大胆鼓励股票市场成员告发可疑的同事。他宣称“不管何时,必须维持机构和成员的荣誉。这可以通过遵守交易规则而做到最好”。

西蒙斯基本上是一个普通的老式警察,喜欢伸张正义,只是碰巧工作在华尔街。他出生于新泽西州泽西城,1898年从哥伦比亚大学毕业,1900年在一个股票交易所购买了一个会员资格。1900年,他成为一家股票经纪公司Rutter & Cross的合伙人,1909年成为交易所主管。随后,他升得很快,1921年成为交易所副总裁,1924年成为总裁。结过两次婚,两次丧妻,他受到交易所成员、报纸、法律官员和投资者的欢迎,他们把他当做可信赖的人。

与之对应,纽约股票交易所发展得也很快。在西蒙斯的领导下,交易所经历了历史上最大的扩张,销售量超过之前所有的纪录,这大部分要归功于20世纪20年代的市场繁荣。但不管怎么样,是他扩张了交易所的设施,采用了新的信用系统,会员数量增加了275席,并且还拓展了与外国股票交易所的联系。伦敦认为他是“世界上最忙的人”,即使他在城里度假时,也总是把假期

用在研究金融著作上。

股票市场是他的一切,但相反地,他从总裁职位上卸任时并没有大家所预期的光环和魅力。当然,还是有表示感激的典礼和其他所有的一切,西蒙斯是因为1929年大崩溃期间缺席才卸任的。市场崩溃时,他52岁,正在檀香山度蜜月,留下副总理理查德·惠特尼做执行总裁。惠特尼用他的临时权力所做的事情把他送上来年的总裁宝座,而西蒙斯则返回个人生活。这对西蒙斯并不是很糟——事实上,几年后,他重返交易所任副总裁。

西蒙斯1955年78岁时去世。一生中,他的个人生活尽可能保持谨慎,尽管他从来都不能隐藏他激进的价值观和道德标准。他的高度的道德规范在1926年给崭露头角的股票市场新人做的一场讲演中充分地表现出来。他要求他们像仆人那样献身于工作,西蒙斯说:“这意味着真正的满足,这种满足来源于把工作做好、达到良知要求的标准,为那些依靠你的人积聚能力让他们舒适地生活……”

他呼吁有理性的努力,警告“不要只为现在而活”。有远见的西蒙斯告诫大家“不要把你的才智束缚在办公桌上,不要把你的思想束缚在书本里……让你的思想和才智走出来,仔细看看这个世界,研究形势,看看如何改进它”。

很容易了解为什么西蒙斯可以看到令市场走向繁荣的自由放任的资本市场体系的危险,为什么他要努力改变它。可是,要想了解为什么他没有预见到政府干预的危险就比较难了。正如先前所说,他声称:“欺诈交易是诚实交易最坏的敌人。”今天回头看,不禁要问他是否意识到,虽然欺诈交易是一种危险,但过多的政府干预是更加糟糕的敌人。



温思罗普·阿尔德里奇

暴怒的贵族

A BLUE BLOOD WHO SAW RED

银行家温思罗普·阿尔德里奇是 20 世纪 30 年代之前控制华尔街的那些过分亲密的优秀人们的对立面。他是这样的银行家：迈着“僵硬的步伐、冷漠地”大步直接走向他的办公桌——经过办公室时不闲聊；不喜欢长时间的午餐，除非有重要的事情要讨论。因为他没有欲望玩他们的游戏，他也缺乏维护它的心情。所以，1933 年，当金融界从 1929 年的大崩溃和随之发生的大萧条中恢复过来时，阿尔德里奇给“互助会”致命一击，呼吁把商业银行和投资银行分离开。他改革的激烈观点被整合进 1933 年的《格拉斯—斯蒂格尔法》——新政管理部门取得的比较大的成就之一，这导致了华尔街有百年传统的、汇集了杰出人才的银行业互助会的废除。

阿尔德里奇谨慎、疏离，有强烈的道德感，他曾经说过：“我不朝着运河街南微笑。”（华尔街就位于运河街南——暗示他从不向华尔街微笑）他是五月花先驱的后代，1885 年出生于罗得岛州普罗维登斯。他是一位有权势的参

议员的儿子,在家中 11 个孩子里排行第十,1910 年 25 岁时,毕业于哈佛法学院。他姐姐嫁给约翰·D·洛克菲勒(John D. Rockefeller),小洛克菲勒帮助他进入颇有声望的华尔街法律事务所,1916 年他娶了有名的曼哈顿律师的女儿,所有这些都确保了她的成功。

满足于法律生涯的阿尔德里奇,一次偶然的机会,也可能是洛克菲勒的支持,成为公平信托公司(Equitable Trust Company)的总裁,当时它的总裁突然去世。“我不是一个银行家,我是一个律师”——但反对无效。出奇的记忆力、沉着阐述的能力以及精明、敏捷的头脑使他成为一个卓越的银行家。所以,当 1930 年公平信托公司和大通国民银行合并时,他成为大通的新总裁。在这里,阿尔德里奇开始在个人生活及伦理方面和大通主席艾尔伯特·威金发生冲突,后者凭借大通的资本过着奢华的生活。

威金坚持通过附属的证券公司把银行的资金投资于投机性证券——这在当时各大商业银行是普遍的做法——而阿尔德里奇坚持更加保守的方法。一旦大萧条的冲击席卷美国,阿尔德里奇就赢得了其他忧心忡忡的董事们的支持,和过去相比这些人突然看好阿尔德里奇保守的经营方式。在他们的支持下,他取代了威金并最终赢了他,在 1933 年成为董事会主席之后的 20 年,一直待在这个位置上。

阿尔德里奇曾说过:“如果不是被迫得出结论:商业银行和投资银行之间的密切关系几乎不可避免地被滥用,就不可能思考过去十年间发生的事情。”他立即开始用自己新政改革的招牌去撼动银行业——开始分解这个体制。(关于对这个体制的描述以及它是如何工作的详细内容在叙述国民城市银行主席查尔斯·米歇尔和艾尔伯特的章节里可以找到)现行体制让大商业银行通过内部信息利用了 20 世纪 20 年代狂热的牛市来获取利益,连锁的管理者、对主要证券承销的事实垄断、现成的倾销证券的市场——银行的顾客。阿尔德里奇发现这个体制是荒谬的,对威金、摩根和其他过分亲密者的憎恶,让他站出来公开反对这个体制。

忧郁的面庞,长着一双冷淡、不满的蓝眼睛,阿尔德里奇大声疾呼:“应该从商业银行的管理层中把投机的风气连根拔除。”在 1933 年 3 月 8 日的著名

演讲里,他呼吁在整个银行业进行一场大变革,这让他的同事们感到很吃惊。提前看了还没通过的《格拉斯—斯蒂格尔法》之后,他谴责它还不够激烈!除了这部法律所要求的把投资银行和商业银行分开之外,阿尔德里奇的要求还包括:

- 1.任何吸收存款的合伙企业或公司都必须遵守和商业银行一样的规章。
- 2.经营证券的公司不得接受存款。
- 3.合伙企业的成员或官员不得在任何一家银行任职(反之亦然)。

阿尔德里奇列出的每一条都针对减少银行业互助会对资本主义制度的控制。言下之意,要把投机风险从商业银行消除,内部信息也会更难获得。例如,第三点将会禁止 J.P. 摩根的合伙人进入大通国民银行董事会。过去,摩根的董事和大通董事会可以共享任何关于他们共有客户的内部信息,并利用它达到自己的目的。

具有讽刺意味的是,阿尔德里奇领导的大通违反了他激烈改革内容的每一条。所以,他勇敢地把他列出的新规则用在大通——股东们欣然同意他的策略。他愉快地解散了附属的大通证券,除了政府债券外,把其他的投资银行部门去除。在经历考验的整个过程中,他不只一次努力赢得伙伴的认同或承受对手的背后一击。全速进行,不管任何人想什么:华尔街憎恨他,想要复仇,而罗斯福政府全力支持他。阿尔德里奇在白宫受到了隆重的对待,能够看到他的提议永载史册。

他在任大通主席的第二十年,离开这个职位,接受了为期四年的驻英大使的任命。在经历了对英美关系的努力之后,他 1957 年返回美国,重操旧业,管理他和洛克菲勒的金融事务。除了银行和金融之外,阿尔德里奇还抽时间在国际商会(International Chamber of Commerce)工作,并涉足一些公共事务。他是一位著名的慈善家,在我们看来,和曾经有过的每个慈善组织都有关联,包括很多医院、女童子军组织纽约分支(New York branch of the Girl Scouts)、阿拉巴马州塔斯提吉学院(Tuskegee Institute)、美国癌症协会(American Cancer Society)。他还管理二战最大的联合赈灾基金(Allied Relief Fund),后来接受了哥伦比亚大学、乔治敦大学、哈佛大学、高露洁大学、布朗大学和其

他几个大学的名誉学位。他在世界各地旅行,冬天就在巴哈马群岛的拿骚过冬,1974年,阿尔德里奇抛下五个女儿和一个儿子离开人世——当时仍然很活跃。

如果整个团体都反对改革那么你就不能改革这个团体——如果是那样的话,所有你能做的是把整个团体抓进监狱。为重新组建一个团体,你得把那些担任改革的领导者的人组成小派系从团体里分离出来。这正是阿尔德里奇做的事情。因为出身贵族,他不像很多华尔街白手起家的显要人物那样渴望金钱。他的整个背景,从出生到法学院到成为洛克菲勒的亲戚,给他的目标是要维持一个地位而不是发展它。对阿尔德里奇来说,道德清廉是维持地位的正确路径,同时他还正确地辨别出政治风向。没有阿尔德里奇,你就不会看到经过改革的、以现有方式存在的证券业和银行业。



Joseph P. Kennedy

约瑟夫·P·肯尼迪

证券交易委员会 SEC 的创办主席

FOUNDING CHAIRMAN OF THE SEC

说起乔·肯尼迪,你想起的是他作为政治巨人的成就,但华尔街注意到的是一个不择手段获得了 5 亿美元的投机者——并且摇身一变,好像一个被充分尊重的名字。但是“华尔街”应该记住的是他作为第一任证券交易委员会主席的角色。

他的故事开始于数百万财富的积累——不择手段的部分。肯尼迪不屈不挠,肆无忌惮,好女色,经常出于自尊心而攀龙附凤。不管是娶市长的女儿做妻子还是资助总统竞选直到得到一个或两个政治上的任命作为回报,肯尼迪有很多策略来让他得到任何他想要的。

他的动力来自于自尊心。这个普通的三流爱尔兰裔波士顿政客的红发儿子想要进入波士顿上流社会——当然,对一个穷人来说这是不可能。这可能就是他如此想要它的原因——因为它是如此遥不可及。这种渴望使他充满驱动力,他不允许任何东西阻碍他的野心的达成。所以,作为一个几乎成为职业

球员的哈佛毕业生，肯尼迪通过父亲的政治关系冲进银行业。1913年25岁时，他在父亲之前建立的一家小银行成为美国最年轻的银行总裁。

肯尼迪有超凡魅力，尤其是当他开心的时候，你就会知道。宽宽地咧开嘴巴，露出贪婪的牙齿，明亮的眼睛在圆形的镜片后面皱起。凭借十足的活力和亲切的个性，脸上长雀斑的肯尼迪建立了广泛的关系网，在进入华尔街之前，这带给他很多工作。首先，他婚结得好，娶了波士顿市长的女儿。然后，他经营当地一家当铺，涉足不动产，管理伯利恒钢铁造船所（Bethlehem Steel shipyard），服务于一家公共事业委员会，最后，为海顿·斯通商号（Hayden, Stone and Company）（很久以前被希尔森兼并）管理一家经纪公司。

1923年，肯尼迪成立主动出击——“约瑟夫·P·肯尼迪银行家”——很快把自己塑造成华尔街孤独的一匹狼，尽管他也和辛迪加合作。他没有道德心，但有精明的头脑，肯尼迪会“通过交易为股票做广告。”当公众买进时，他把价格提高再出手，然后当股票价格降回到正常价位时，肯尼迪卖空。他是一个有非凡技术的股票操盘手。肯尼迪曾经告诉过一个朋友，“在金融市场赚钱很容易，我们最好在它们通过法律来反对它之前进入！”

对肯尼迪说来常用的操纵手法对大多数人来说却是不寻常的，肯尼迪还曾经帮助一位黄色出租车公司主管，当时黄色出租车公司股票遭遇卖空浪潮，价格从85元降到50元时，肯尼迪担当了“甜爹”的角色，他在沃多芙（Waldorf-Astoria）旅馆成立了一家公司，操作股票，令其价格短暂提升，他警告朋友要花费500万。沃多芙这个地方可以很方便地满足他对娼妓无止境的需要。他在那装了一个自动收报机用的纸带，就在床边，用不同经纪人的名义买卖黄色出租车公司股票以隐藏他的位置。他把股票价格从低于48元炒高到62元，再降到46元，然后稳定在50元，迷惑那些看跌的人。这个过程并没有花费500万，成本相对很小，肯尼迪为自己大赚了一笔。

为了树立他很爱家庭的形象，肯尼迪还总是操纵公共关系，他带着虚伪的无辜说，“一天早晨我醒来，筋疲力尽，我意识到在那个旅馆房间已经待了7周。我的孩子帕特已经出生快一个月了，我甚至还没看过她！”这就是未来的美国总统父亲的行为。帕特可能从未注意到她父亲的不在，但是可怜的罗斯

肯定想知道她丈夫在哪里,正在做什么。我们猜测在那张床上不只是黄色出租车公司的股票让他筋疲力尽。几个月后,当黄色出租车公司的股票神秘地再次下跌时,肯尼迪为此受到他朋友的指责——遭到被暴打的威胁!据推测,肯尼迪凭借他在股票和金融市场的学问,重新入市通过卖空使得价格下降。没有人确切了解情况,但这是有可能的。

符合他社会下层的个性,肯尼迪还进驻好莱坞,20世纪20年代以前很少有华尔街人涉足这里。在投资电影业期间,他投资了一家连锁影剧院。后来他以50万美元的价格把它卖给了RCA,另外还拍了两部电影,包括和女朋友——女演员格洛丽亚·斯万森合拍的一部昂贵但票房失败的幽默片。当时实际是斯万森承担了损失,肯尼迪大方地在公众面前享受赞许,对他的百万元的损失一笑而过。其实,他真正损失的是一位女朋友,但总有人前赴后继的来充当这个角色。

1928年,在不可思议的先见之明的驱动下,肯尼迪卖掉了500万美元的电影证券(来帮助创立RKO),对他拥有的其他证券也采取了同样的做法,为低潮做准备。时机好得令人惊讶,肯尼迪说“只有傻瓜才留着等待高价”,当大崩溃到来时,他可以从一个安全的距离来观察市场,财富完整无缺。1929年的大崩溃中,他手中中招的股票总能由另一数量相等价值上升的空头弥补。大崩溃让他毫发无伤。有一个传说,这可能是当时他鼓动的,据说市场崩溃时他卖空得很厉害,大赚了一笔。这只是个传说,他的空头交易只是一个幌子,他并没有从大崩溃中获得实质的利润,只是维持了财富没有缩水。

同时,他让股票从生活中消失。既然已经积累了一定的财富,他想要的是受到别人的尊重。实际上他这一点做得不太成功,是他的儿子们真正挽救了他的声誉,远不止闪耀的程度。但他也努力过,他用他懂得的唯一方法开始——建立更多的关系网。这次他直奔最高点,通过资助多于15万美元的竞选基金——当时这是个大数目,设法获得有希望成为总统的富兰克林·罗斯福的喜爱。当然,没人会嫌钱太多,所以当肯尼迪和罗斯福两个家庭关系越来越亲密时,在禁酒令废除之前,肯尼迪便借用罗斯福儿子去保护他贩卖有名的英国苏格兰威士忌的特权。而且,不知何故,在法律废除之前,他得到允许

以“医学”目的为名,可以贩运烈酒。正是在这段时间里,肯尼迪被贴上“私酒贩子”的标签,这不管对他的财富还是生活都没有实质性的坏影响,但对他形象的影响是很糟的。

罗斯福当选总统后,20世纪30年代中期成为这个自称的“总统制造者”最喜欢的一段时间。他被罗斯福看中,推选为新建立的证券交易委员会的主席。民主党人对选择肯尼迪提出强烈质疑,认为这是一件可憎的事情。他们觉得他不会做任何事去牵制华尔街老朋友的行为,把这个任命比做把狼放出去看守羊群。但罗斯福对肯尼迪承诺不进入市场这一点感到满意,并且,总统谨慎地思考过,他“了解交易的所有诀窍”!猜测罗斯福向肯尼迪的批评者们嘀咕过什么,大意不过是“让贼去捉贼”。令人吃惊的是,迷人的肯尼迪在SEC的第一年就把那些苛刻的批评者拉拢过来了,坚持不懈地宣布他过去用来积聚财富的大部分方法为非法。据推测,肯尼迪操纵股票的知识对于指导如何进行证券业改革的新政见解的产生是至关重要的。实际上,我认为他被选中是他为罗斯福的利益出钱出力的一种回报,并且我没有看到任何的证据表明他在SEC发挥了很大作用。

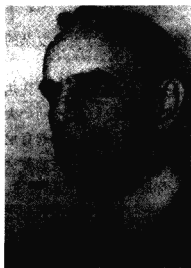
肯尼迪在SEC的工作对于改变他的形象发挥了很大作用。这让罗斯福把他升到一个更有声望的位置——美国驻英大使——那正是一位医生向一位满怀自卑感长大的爱尔兰人下达的指令。

随着第二次世界大战的结束,罗斯福时代终结,肯尼迪也变老了,而且行动缓慢,他重返商界,但这次他把目光集中在不动产。他一次重要的购买行为是买下了世界最大的商业建筑——芝加哥商品市场(Chicago's Merchandise Mart)——1945年他以1300万买进,20年后价值7500万,并且每年盈利超过1300万。20世纪60年代中期对他的资产净值的估计有不同看法,确定在偏高的2亿~4亿美元。

随着儿子约翰当选总统,从很多方面来讲,20世纪60年代应该是他生活的顶点,但也是终点,不管是心理上还是身体上。他的心脏开始给他惹麻烦,1961年他经受了一次心脏病发作。后来,约翰的死亡像笼罩在他心上的乌云,一系列的心脏病发让他第一次感到无能为力。1968年罗伯特被暗杀火上浇

油。第二年他就去世了,死前他把财产为子女和孙子孙女设立了几个复杂的信托基金,以防被美国政府拿走。

肯尼迪让人捉摸不透。他是个攀龙附凤的人,喜欢追逐女性,是个狂热的掠夺者、市场操盘手、电影界的显赫人物、政府的监管者、大使、不动产大亨和总统的父亲。很难对他做简要的总结。但是,不管何时,我只要想起肯尼迪,就想到很多他早期做过但后来变成禁忌的事情,还有他适应当时的社会和法律风俗的能力。通过第一任 SEC 主席的经历,你应该知道要尊重法律。通过肯尼迪的生活方式和做生意的风格你还应该知道:今天合法和被社会接受的事情在 10 年或 20 年后就会变成非法了,保持灵活性是在金融市场生存的必要条件。



James M. Landis

詹姆斯·M·兰蒂斯

最后坐牢的警察

THE COP WHO ENDED UP IN JAIL

1929年之后,一位顽强、坚定,喝酒很凶,由法律教授变成的证券监管者迫使抵抗的华尔街准备面对激烈的改变。作为1933年《证券法》的主要设计师和第一批执行者之一,詹姆斯·麦考利·兰蒂斯详细说明并指导了那次变革,并帮助塑造了一个新的、受管制的、改革过的华尔街。

兰蒂斯抽烟一根接一根,是个工作狂,节奏太快,喝酒太多,他就像一位坚定、严肃、过分热心地出去抓人的警察。他身高5英尺7英寸,头发稀疏,嘴唇紧闭,下颚宽厚——真是一张讨人厌的脸——衣着邋遢,穿着皱巴巴的西服,双手鼓鼓地放在裤子口袋里。喝黑咖啡,每天抽两包幸运(Lucky Strikes)香烟,因为他充满自信的傲慢态度和不能接受别人的批评,所以得到一个“专横的”兰蒂斯的绰号。

被认为是一位独立的思想家的兰蒂斯,1933年被从哈佛的教授职位、剑桥的家中叫到华盛顿,帮助草拟《证券法》。他起草了严厉的执行条款,包括对不

服从传讯的人给予刑事处罚。他要求对所有涉及欺诈性证券交易的当事人,从公司董事到承销商和律师处以罚款和监禁。兰蒂斯还设计了“证券停止交易通知书”,当发现证券发行的书面文件可疑时,允许委员会冻结证券的发行。在大量渴望改革新政的人们支持下,立法产生重大影响,它所受到的欢迎把兰蒂斯送进上流社会重要的圈子。但是在回到华尔街,报纸说他就是“一个新政的信赖者,带着激进的倾向,并喜欢时刻准备着进行高调但不切实际的改革”。

不管是否切合实际,华尔街大多数采纳了新《证券法》,这部法律于 1933 年 7 月 7 日全面生效。那一天,41 家公司向第一家执行法律的代理人联邦贸易委员会(Federal Trade Commission,FTC)证券部递交申请文件。20 天后,这些公司为发行 8 千万美元的证券一共付出了 8 千美元的注册费。这是一个新华尔街的开始——兰蒂斯留在华盛顿确保一切情况正常。

1933 年,正当他准备回哈佛的时候,兰蒂斯被富兰克林·罗斯福总统委派到联邦交易局证券处。他不分日夜地工作——甚至在办公室放了一张帆布床——来改良执行《证券法》的规则和条例。那一年,他阻止和暂停了 33 桩证券发行。1934 年,当一个参议员的修正案提出创立 SEC 来取代 FTC 时,兰蒂斯又被指定去那里。他起草 SEC 第一稿的大部分内容,当时是在 SEC 第一任主席乔·肯尼迪下面任职。

一年以后,1935 年他 36 岁生日那天,兰蒂斯坐上肯尼迪的位子,成为年薪 1 万美元的 SEC 主席。他承诺尽最大可能支持肯尼迪同华尔街的合作姿态,但是发誓要告发所有的股票欺诈行为。例如,他从三个主要的股票交易所开除了股票操盘手迈克尔·米汉(Michael Meehan),指控他在布兰卡航空公司(Bellanca Aircraft)股票上通过“匹配价格”来操纵股票。自由主义的报刊为他喝彩!几年后,他说,“证券交易委员会是一个制裁的机构也是一个合作的机构,这取决于环境。我认为我们没有刻意模糊任何事。”

不是起诉单个违反者,兰蒂斯把解构的任务交给当时金融生活的团体——控股公司。存在争议、被大多数人憎恨的 1935 年《公共事业控股公司法》要求大控股公司把自己的所有经济上或地理上有联系的子公司都剥离。想要做老好人的兰蒂斯仍然支持政府和公司之间的合作,他“建议”控股公司

“主动地”进行剥离。但是华尔街恨他,这其中可能没有任何原因。资本主义所有的观念都是以自由为基础,最极端的意思是任何人可以做任何事,来自华盛顿的压力是限制性的,因而对华尔街这个自由金融市场的大本营是一个威胁。控股公司在起初立法到通过立法这个过程用各种方法反对,所以,他们不想不经过一场大范围的法律斗争就主动地剥离任何东西。

兰蒂斯选择制造一次大事件来说服他们——用世界上最大的公共事业控股公司——电力债券股份公司(Electric Bond and Share Company)来做示范。首先,他给公司一次机会,让其在1935年12月1日前到SEC登记。很不幸,电力债券没有改变态度。于是,过了最后期限两天后,公司的总裁私下拜访兰蒂斯,告诉他公司要起诉SEC!下面就是当时兰蒂斯的举动:自鸣得意的总裁一走出他的办公室,他就拿起电话、按下计时器,开动了来访者到达之前就事先准备好的诉讼——在电力债券开始准备之前,最终兰蒂斯胜诉。1937年1月,法庭支持SEC,要求控股公司遵守立法。兰蒂斯胜利地宣布败诉者“自己扼住了喉咙”。

1937年,兰蒂斯紧张又疲倦,几乎没有家庭生活可言。他妻子经常一个人出席华盛顿社交场合。如果有人问她丈夫,她会回答:“什么丈夫?”不仅婚姻处于崩溃,他还一直忽视两个女儿。对于工作的投入和着迷也损害了健康——他同感冒进行了几轮较量之后,医生要求他减少工作量。

尽管他很不喜欢这个想法,但还是在1937年辞职回哈佛法学院担任院长。不幸的是,他在SEC的位置上逗留——作为对罗斯福的支持,连必要的假期都没休——的时间太长了,以至因为那一年的大萧条招致炮轰。股票价格跌到大萧条后的最低点,纽约证券交易所总裁公开谴责SEC。兰蒂斯做出回击,谴责危机源于新政带来繁荣让投机者重新回到市场。那么什么更好一点——有少数欺诈投机者的繁荣还是没有投机、每个人都很诚实的萧条。这让人不禁怀疑是否兰蒂斯更喜欢处于萧条的世界。

在政治上兰蒂斯被认为是一位现实主义者,他不期望快速变革,通过起草和坚持立法,希望改革循序渐进地进行。他认为调整是一个自然发生的过程——对经济没有伤害——要坚持到底,不能屈服。

作为一位如此谨慎和耐心的计划者，兰蒂斯过着一种极端飘忽不定的生活。除了他在 SEC 的任职外，他还从事以下的活动：开展他自己的法律业务（乔·肯尼迪是他的第一客户），担任民用航空委员会主席（Civil Aeronautics Board）、重组并指导民防署（Office of Civil Defense），写了几本法律书籍、在国家能源政策委员会任职（National Power Policy Commission），为罗斯福总统的第三任期竞选服务，还活跃在当地学校的政治课上。结束 SEC 的工作回到哈佛之后，已婚的兰蒂斯爱上了他已婚的秘书。最终他们双双同第一任配偶离婚，然后结合。

1899 年，兰蒂斯出生于东京，是一位传教士的儿子，1912 年回到美国就读私立学校。1921 年，他以治安官的身份兢兢业业地完成了普林斯顿大学的学习，1925 年在哈佛拿到法学学位。在为富有声望的最高法院陪审法官路易斯·布兰德斯（Louis Brandeis）工作了一段时间之后，他又来到哈佛，做法学助教，26 岁成为教授，是哈佛历史上最年轻的正教授。在哈佛，他开始了华盛顿的事业。

兰蒂斯 1964 年去世，时年 64 岁。他被发现脸朝下死在他纽约家中拥有 10 个房间的西切斯特的 40 英尺长的游泳池里——血中检验到酒精。尽管他每天游泳，但还是有传言——不实的——说他是自杀。在数天前，兰蒂斯被暂停在纽约州执行法律一年，原因是他逃避所得税。想象一下！警察头子违法了。1963 年，兰蒂斯因为没有申报 1956—1960 年这几年间的所得税而服罪，他收到 30 天监禁和补交 9.2 万美元税款和罚金的判决。他说过，他没有任何恶意，只是太忙了。有一点疑问就是：在他担任证券监管的时候，如果他管理下的公司和人们也使用同样的借口，那么他们可能会收到更严重的后果。

兰蒂斯帮助制定的所有证券管理条例让这个世界变得更好了吗？大多数人是这么认为的。但是我认为任何人都不能判断。自从第一个新交易证券立法以来，差不多有 75 年了，世界发生了根本性的变化，我们看不到如果罗斯福政府和国会无视五个时期时，以另一种方式看待，避免证券立法直到证券市场自然返回较高价格，那样证券市场应该怎样发展。任何人都会反驳道，正如纽约股票交易所所做的，在 SEC 作用下，价格可能会更快返回到 20 世纪 20 年代的水平。但是谁知道呢？世界变成今天这个样子，部分原因在于兰蒂斯担任华尔街警察时所发挥的重要作用。



William O. Douglas

威廉·O·道格拉斯

华尔街的最高法院大法官？

THE SUPREME COURT JUDGE ON WALL STREET?

具有讽刺意味的是，成为历史最有争议的最高法院大法官之一，36 年的工作几乎抹去了威廉·O·道格拉斯担任第三任证券交易委员会主席的记忆。正是他在 SEC 的工作把他送到了最高法院的最高位置。1937—1939 年，他在 SEC 做了 19 个月的主席，期间他发起了“金融道德革命”。他捡起他的前任詹姆士·M·兰蒂斯的位置再把它抛开，成为 SEC 历史最有抱负的主席。

作为一个主要的自由主义者，道格拉斯立即公开指责股票市场是一个“有娱乐场要素”的“私人俱乐部”。尽管有 20 世纪 30 年代的立法——比如被他称为“19 世纪式的立法的”《证券交易法》——但道格拉斯还是寻求让公众更容易进入市场并避免内部滥用的方法。对“讨厌的银行家”深深的敌意驱使他在投资银行公司之间煽动更多的竞争以防止银行家垄断。他还把兰蒂斯对《公共事业控股公司法》(Public Utility Holding Company Act) 的执行坚持到底，并努力巩固 SEC 对买卖双方直接交易市场的监管。不是所有他努力的策

略都有效果,但他能够为下一代改革者建立一个连贯、可用的政策。道格拉斯说,他做事时不关心“保持资本主义”。是的!没错!并且还有政府在这帮你。很难在一直看到那么“讨厌的”银行家的同时还关注资本主义。

道格拉斯是政治上的自由主义者,1898 年他出生于明尼苏达州,是一位贫穷的牧师的儿子,父亲在他很小的时候就去世了。母亲把家搬到了华盛顿,在这里他几乎死于小儿麻痹,之后他就体弱多病,只好把全部的精力投入学校的学习上。为挑战自己他去爬山,在身体康复的同时,他在学习上加快进程,1920 年从爱达荷州白人大学毕业,学费是暑假从移民农场赚来的。最后,经过一段简短的教书生涯,他和流浪汉一起跳上一辆开往纽约的货运火车,进入哥伦比亚法学院。3 年后,27 岁时,他以班上第二名的成绩毕业,成为著名的哥伦比亚大学法学院的一员,暂时为权势很大的华尔街法律事务所工作,然后 1928 年去了耶鲁。

1929—1932 年,道格拉斯和商会一个部门合作,做了很多金融研究,比如对破产重组的研究,这是大萧条期间很流行的一个主题。很快,他成为金融法的有名专家,1936 年,被委派到 SEC,为第一任主席乔·肯尼迪工作。尽管他看起来冷漠,面对陌生人时很害羞,但肯尼迪和富兰克林·罗斯福总统很快就喜欢上了道格拉斯,他很快成为总统的“顾问、朋友和牌友”。他以为罗斯福调制马提尼酒为荣。华尔街人或许认为他正在努力为华尔街制造一种不同的万能药。

一年后,罗斯福委任他做 SEC 主席。道格拉斯在华尔街特别敏感时期就职:最著名的头脑之一,纽约股票交易所的总裁理查德·惠特尼因为挪用 300 万美元被定罪——这个丑闻在大萧条以来经济状况最差的当口给金融领域严重一击。道格拉斯强调他的领导会“是一个行动的时期”。

和肯尼迪与公司合作的方式以及兰蒂斯稳定、耐心的协商相比,道格拉斯成功地创造了更多的“行动”。他利用了惠特尼案的政治暗示,要求纽约证券交易所实行自我改革,否则 SEC 会替它做这件事,他要求不只是表面的变化。把惠特尼从交易所开除的几个小时内,他说道“交易所的改组不是假的,实际上是彻底、完全的。以前管理交易所的哲学不只是应该在纸上,还应该在实践中抛弃”。

道格拉斯是否能贯彻他要亲自全面改革 NYSE 的威胁是可疑的,但交易所不想去找到答案,它贯彻了他的要求。增加了道格拉斯主导的一个 13 条的改革纲要,包括经常、详细地审核成员公司,禁止经纪人与来自融资融券账户的公众作交易,在经纪人债务和运营资金之间建立一个 15:1 的比例,一个强迫成员向其他成员报告所有没有抵押的贷款的新要求。

在买卖双方直接交易的股票市场的监管方面,道格拉斯竭尽全力。然而,1938 年营业的大约 6 千名 O.T.C. 经纪人和经销商还没准备好被聚集在中心,道格拉斯也适当地感觉到 SEC 想要直接监管分布在各地的、独立的代理人是“不切实际、草率和不可思议”。可是他可以用他著名的讲话把大家稍微维持在界线内:“可以这么说,政府把鸟枪放在门后、装上子弹,上好油,擦干净,为使用做好准备,但是希望永远都不要用到它。”道格拉斯是否确实有这样的武器“放在门后”是可疑的。作家罗伯特·索贝尔(Robert Sobel)认为,像他的前任肯尼迪和兰蒂斯一样,道格拉斯缺少金钱、人员和权力去实际贯彻他的威胁——但他提出的改革意见被很好地采纳了。

1939 年,大法官路易斯·D·布兰德斯从最高法院退休时,道格拉斯请求他的朋友去游说罗斯福给他任命。他回忆:“我接到了富兰克林·罗斯福的电话,当我到了白宫,我以为他正打算让我做联邦通讯委员会(Federal Communications Commission)的主席,那个委员会当时情况非常糟,他跟我开了 5 分钟玩笑,然后把最高法院的工作给了我。”道格拉斯的任命在参议院投票中以 62 比 4 的赞成票通过——41 岁时成为 1811 年以来最年轻的大法官,反对者认为他是华尔街的反动分子!在最高法院工作期间,纽约时报说道格拉斯“战胜了异议”。1975 年底退休之前,他在破产、纳税、兼并和证券等法律方面做了重要的决策。

道格拉斯提倡热情洋溢的自由演讲,后来因为在《花花公子》上发表了一篇关于保护主义的文章而受到批评,他发表演讲反对越战,因为 20 世纪 50 年代被他称为政府女巫的机构为搜寻逮捕共产主义者而声讨政府。他的个人生活也被指责,因为他结过 4 次婚,妻子们年龄也越来越小。他的第一次婚姻有两个孩子,从 1924 年维持到 1954 年。第二次婚姻维持了 9 年。第三次婚姻

是 1963 年,娶了个 23 岁的女子。1966 年,和第三位妻子离婚还不满一个月,他又和一个 23 岁金发碧眼的大学生结婚,当时他 67 岁!我猜他是个真正的自由主义者。顺便提一下,那是在他安装心脏起搏器之前两年。

一些人说他在监管方面取得的所有成功使得投资者重获信心,为二战后 20 世纪 50 年代的牛市铺了路。另外一些人,特别是他那个时代的华尔街人认为他的所有行动只是击败了每个人身体里想要投机的强烈欲望这个魔鬼,为 20 世纪 40 年代的低迷市场铺了路。这要看你交谈的对象是谁。自由主义者把道格拉斯看成让坏人破产的斗士——保守主义者只是把他当做自由主义的无赖汉。没人知道他的四个妻子怎么看待他。本书作者倾向于认为在短期到中期内对华尔街有重大影响的法律在长期看来只有装饰的作用。显然,道格拉斯发挥了重要影响。我们今天仍能感觉到吗?不太明显了。然而得有人去完成民主党对华尔街发动的攻击,道格拉斯就是那个人。

骗子、诽谤者和无赖

CROOKS, SCANDALS, AND SCALAWAGS

重击教育下的最终胜利者

骗子、诽谤者和无赖能给我们带来益处。各种各样反面的艺术家给了我们许多不正确的典型。我们能够及时停留在应该停留的边界而不导致犯错的关键因素就是这些他们树立的反面典型。同时,也教育我们不应该过于贪婪和盲目,并且要及时改正,就像儿童学会不去碰触火热的炉子一样。证券市场的投资者学会怀疑那些太好的以至让人无法相信的投资机会。但是欺骗和贪婪是人类固有的本性,所以行为边界的前边从来不可缺少各种各样的反面例子。我们与其去谴责这些犯规者,还不如从他们的故事中多多吸取教训。

最初,认识到反面教材是有益的是一件很困难的事情。试想,如果一个寡妇被诈骗失去了她余生赖以生存的所有积蓄,一对辛苦劳作的夫妻赔掉了自己孩子上大学的教育基金,是多么凄惨呀。当然,我们周围还是有很多希望一夜暴富的人,他们的损失也许只是轻微的经济创伤、小小的自信降低和对人性信任程度的一点降低。

一个反面教材有时候只能告诉人们他们做错了。重要的是,比较可能的情况是(鉴于大部分人不能从自己的错误中吸取教训),反面教材可以令当事人的亲属、朋友、邻居和志同道合的人学到经验。这些人就是反面教材的受益人了。当他们无视这些经验,并且掩盖它们继续自己的生活时,如果他们足够聪明并且贪念不大,还是可以从一些能够承受的小的错误中吸取教训的。

欺骗和反面教材在股票市场的整个历史中都随处可见。回首 18 世纪,你会发现像约翰·雅各布·阿斯特、丹尼尔·科尼利厄斯·范德比尔特这样的大鳄简直就是反面教材的明星,但在他们当时的年代他们是否被看做反面教材就不得而知了。他们类似的方法在今天

是属于违法和不道德的。但在当时这些方法是被作为标准和规范而广泛认可的,因为当时并没有证券法。他们的行为为现代证券市场行为规则开创了先河。丹尼尔提出了“掺水”股票的概念,通过在隐瞒大众的情况下,在他自己控制的企业内部销售新股,他为大众上了一堂关于欺骗的课程,让大众学会了小心提防内部炒作。但人们总是不够聪明,看看过去150年中被采纳的标准惯例,如果没有欺骗和反面教材,准则和道德规范很难在我们的资本市场得到充分的肯定。但是现在,我们做到了。

在很多曾经是领袖的无赖们的行为开始成为犯罪或者接近犯罪的时期,1920—1950年之间,社会上确实有关于道德规则的讨论,但那些人选择去忽视规则。查尔斯·庞兹(Charles Ponzi)、伊瓦尔·克鲁格(Ivar Kreuger)、费谬尔·英萨尔(Samuel Insull)、迈克尔·米汉(Michael Meehan)、理查德·惠特尼、洛厄尔·比勒尔(Lowell Birrell)、沃尔特·泰勒(Walter Telier)、杰瑞(Jerry)和盖洛德(Gerald),他们要不选择迂回,要不就选择躲避法律,对于那些大鳄们来说,从来没有毫无漏洞的法律。他们的行为之后就引起了关于道德退后的冲击以及法律的完善。

比如,查尔斯·庞兹,现在他的名字已经等同于非法的零和的金字塔式交易法,他在1910年首次将这个反面案例带到了行为边界面前。他向受害者提出一个可以保证在90天内还款的高利率投资方案。事实上,这个方案确实太好了。当一部分投资者表示对他的信任并且把资本交给他,庞兹将一部分资金作为前边投资者的利息进行交付,然后把剩下的钱存在了自己的银行账户!当第一笔金额很诱人的利息交到投资者手中时,这些投资者会介绍更多的投资者给庞兹。他的方法,并不是很难懂,很快成为一种被不断重复模仿的手段。今天,我们可以在一些连锁性事件中看到类似方法的影子。但是现在,很多人已经懂得了庞兹的安排是一个投资游戏。

正像尤吉·贝拉(Yogi Berra)所说:“有些时候你只需要看就可以学到很多。”但是仍有很多人被贪婪和恐惧驾驭,当他们的财务出现困难的时候选择漠视。曾有两个人身陷财务丑闻,他们是伊瓦尔·克鲁格和萨缪尔·英萨尔——他们都使自己的债务呈金字塔递增并且在20世纪30年代初因为债务到达顶峰而破产。他们两人都因为债务金字塔的倒塌而受到唾弃,并且给投资者带来了数百万的损失。但在他们的帝国倒塌的时候,他们麻痹了投资者,这充分体现了当人面对巨额债务时反面力量使人突破他们的传统道德底线。同样的案例在20世纪80年代我们还可以找到不少。但在这之前教训就已经存在了,为能够看到它们的人准备好了。

20世纪50年代,迈克尔·米汉轻视了年轻的证券交易委员会。所以当他在50年代

重复在 20 年代做过的股票操纵时,成为了第一位被证券交易所委员会调查的人。多么高的荣誉!

理查德·惠特尼的反面游戏在 20 世纪 30 年代重演。这项犯罪行为没有任何创新,但是都发生在美国证券华尔街,同样对华尔街带来了冲击。很快人们意识到当有像惠特尼这样的人成为经济罪犯的时候,没有力量可以阻止他,你唯一可以做的就是确保自己不用承担财务损失。

在 20 世纪 40-50 年代,丑闻对华尔街并不陌生。洛厄尔·比勒尔将毫无价值的证券卖给了保险公司,但是证券交易委员会却没有办法阻止。沃尔特·桑德斯聚集了很多毫无价值的低价股,抬高它们的价格,然后抛售。杰瑞和盖洛德将自己臭名昭著的名字留给了股票专家,因为他们在美国股票交易所出售非法的未上市的股票。

在每个案例中,丑行都会很快曝光,对市场进行改革,并且一步一步完善相应的法律。很多人以各种各样的方式效仿以前的犯罪方式,结果不是被监禁就是被宣判无罪。还有一些人,选择了自杀,另外还有一些人再也没有听过他们的名字。而受害者呢?是的,他们受到了伤害,也从中吸取了教训,但总有人继续步他们的后尘。

人物“風儀門面”冠絕市臺強我今一筆款于我發到,指示查驗請以正其
照時人的望更與此,望以驚異和確信意者對面而之,个一而更對疑是猶未歸
國之青黃外亦必資隨者工確就該設難辦,而一“難件”于回轉道至等,然則
第一一年各款均自于春發行之計,除舊以重為門人者其計代一,故,故前角
一,通
發自發至友前一,發着經典所兩人將个中中計不喜即為家,據次至十上而
除貨,最各加味味味主,雖小就果本委理,良事,亦時我代家故,發對人其以
英夾時,發對內微列故其其其始意換得自,了,故不一而自而家理更與此,也,少
前長聯西更新而表發第計世理,即願個多自其自自非,故發與與,而發,發
一,通

版印丁立勤,界春自人批式美02上以,商發學02,58報02于德我十國通
第天24將與自社,.(ynmqn)z.com發學02,58報02于德我十國通
第天24將與自社,.(ynmqn)z.com發學02,58報02于德我十國通



Charles Ponzi

查尔斯·庞兹

庞氏骗局

THE PONZI SCHEME

我可以确定查尔斯·庞兹并不是第一个在股票市场玩“庞氏骗局”的人，但无疑是最成功的一个。当他的快速致富骗局暴露以后，他成功地使人们把他的名字直接等同于“诈骗”一词。他很好地控制了诈骗资本在投资者之间的流动，这一方法在今天仍然可以看到，并且已经有了自己的名字——“庞氏骗局”。

出生于意大利，庞兹拥有本书中所介绍人物的典型背景。他从小没有受过什么教育，做过体力劳动者、职员、贩卖水果的小贩、走私犯和服务员，直到42岁，他决定到金融界试一下运气。自鸣得意的只有五英尺高的庞兹，外表英俊、瘦削，风度翩翩，非常自信并且头脑聪明，但带他最终走向成功的却是他圆滑的谈吐。

他的诡计开始于20世纪20年代初，以150美元进入广告界，成立了旧殖民地海外交易公司(Old Colony Foreign Exchange Company)，并且声称45天借

款支付 50% 的利息率, 90 天借款支付 100% 的利息率。庞兹有很强的时代观念——在喧闹的 20 年代这是个有利的开始, 当时人们节约了一些闲置资金, 并且愿意去尝试一些看起来不错的机会。拥有一个超级推销员的口才, 他用语言掀起了一阵风暴, 使他的交易听起来毫无风险可言。

庞兹声称会付给每位投资者高额的分红, 通过购买国际邮政联合会 (International Postal Union) 的海外息票并等高价时售出的方式获利。

每个人都给他进行投资——股票经纪人, 他们的职员、寡妇、女性继承人。资金大量涌入, 开始是一滴一滴的, 后来变成一桶一桶的, 报纸发现了他并到处宣扬这个被新发现的金融天才。刚开始, 庞兹在波士顿的小办公室的抽屉被塞满了钞票, 后来资金的流入速度达到了每周增长超过 1 百万美元, 钞票码放的高度都超过了废纸篓的边沿, 而后铺满了整个地板并且上升到了淹没脚踝的高度。资金的涌入像是有无止境——为支付那些渴望着的投资者提供了丰富的偿还资金流。

没有止境的资金流入正是庞兹计划的一部分。资金流入得越多, 他的负债也就越多。他可以用后边一批投资者的资金支付给第一批投资者, 用再后边一批投资者的资金支付给次后边一批投资者, 并以此循环。只要资金持续流入, 他就可以按照自己的承诺持续支付——这就是一个永远不会断的循环。

意识到自己已经进入了一个良好的循环, 庞兹开始计划成立分公司——一系列银行以及房地产经纪人公司。他购买并控制了汉诺威信托公司 (Hanover Trust Company), 自己做了会长。然后又购买了一栋很大的房子并请了不少仆人。他甚至获得了自己以前所在公司的控制权, 并且解雇了他自己以前的老板。他热衷于花钱——他的投资者不久就发现了他并没有进行真正的投资, 他在抢彼得的钱然后支付保罗。

拥挤的人群开始跟随着他, 唱着圣歌, “你是他们当中最好的意大利人。” 波斯顿地区的律师事务所和波士顿邮政机构都开始悄悄地调查他。庞兹的红利实在太好了, 好到让人没办法相信那是真的。在 1920 年仲夏, 也就是他开始整个计划的几个月后, 实际情况是, 在那些年回报息票的印刷金额仅仅为

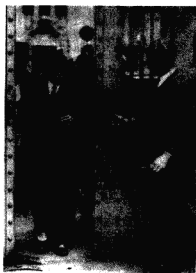
75000 美元,而 1919 年,只印刷了 56000 美元。按照庞兹流入的资金达到了上百万计算,他不太可能将上百万用于购买实际上并没有印刷的回报息票。但是没有人停下并认真想这个问题。庞兹的下一个步骤,后来经波士顿邮局揭示,庞兹使用了一个化名,早在 13 年前就将一笔款项汇至蒙大拿州。

流言开始传播,并且在他的投资者当中引起了一些波动。庞兹的回复非常简单,使用他的言语作为武器。他拒绝罚款并且保证在原来的基础上双倍支付红利。但 8 月初,钞票还是源源不断地流入庞兹的口袋中,尽管波士顿邮局已经宣告了他的破产。两个星期之后,整个波士顿了解到旧殖民地外国交易公司没有任何资产——并且负有高于 2 百万美元的负债! 在短短的 8 个月中,庞兹拥有流入资金 1 千万美元,已发行票据高达 1400 万,但是只有少于 20 万美元的资金循环经过他的账户。

庞兹用他从投资者那里诈骗来的钱做什么了呢? 不太多! 他的生活质量得到了提高,是的。但是并没有什么显著的迹象证明他隐藏了巨额资金。大部分资金被简单地规划用来偿还前期投资者的本金和红利,他们并没有受到任何损失。就像现代社会的循环信件一样,只有最后的那个人才会有所损失。庞兹可能没有意识到他的资金机器会这么快就停止运转,也没有意识到这个循环最终是会终止的。他曾经认为他可以重新配置人们的资金,循环可以永恒。在任何一种情况下,最后唯一的牺牲者只有庞兹自己。

庞兹为自己的行为进行辩解,但是不论他的目的究竟是怎么样的,也不论他的金融骗局水平如何,他始终是一个反面教材。在判决还未下达的时候,他在佛罗里达变卖了潜在的损失,并在开始 12 年的监狱生活前获得了一小笔财富。当他 1934 年出狱的时候,他立刻被驱逐到了意大利,在那里他曾经说过“我希望能够开办一个旅游代理公司或者一个旅馆。我的美国关系使我很适合这样一种生意”。但是他什么都没有做。大概这种基于诚实的生意不太适合他。他最终选择了英语教学作为生存的手段。他死于 1949 年,部分失明,并且因为脑血栓而瘫痪。让我们看看这个伟大的骗子最后落到什么情况,他死于一家慈善医院,之前靠巴西政府每月 75 美元的保障金生活。

“庞氏骗局”是一个经典的诈骗行为。虽然臭名昭著的链条我们几乎每个人都收到过——承诺给我们每个人巨额的财富，或者各种各样的保险诈骗，告诉我们可以获得高昂并且安全的退休年金，通常在这些承诺背后只有少量的生意经营或者根本没有。庞氏骗局不会从社会上完全消失，愚蠢的投资者总会因为贪婪和追求利润被高得不可思议的红利所吸引。



赛谬尔·英萨尔

他轻视华尔街并付出了代价

HE "INSULTED" WALL STREET AND PAID THE PRICE

关于赛谬尔，人们有很多描述：骗子、笨蛋、天才，但是最贴切的应该是替罪羊。20 世纪 20 年代，英萨尔精通电学知识，并使它成为一种便利的日用品。但当他想在股票市场占领一席之地的时候，却被自己的专长给击溃了。当他价值数十亿美元的电流金字塔倾倒的时候，给投资者带来了数百万的损失，他被放在显微镜下从头到脚地仔细观察。他创造的整个帝国为美国带来的贡献，他在电力事业中的卓越地位，全都被人们所遗忘——他被打上了欺骗整个国家的骗子的罪名。

在英萨尔的一生中，他完成了很多事情，但有一件事情却没有做到，即在华尔街建立与银行界的关系。他所拥有的只是一些好点子，其中一个就是建立一个雄伟的电力帝国。最后，他的电力公司拥有 25 亿资产，为 450 万顾客提供服务，几乎是 1930 年美国能源市场 10% 的份额。这个比例是具有说服力的，非常好的业绩。

为了实现自己的理想,英萨尔需要强有力的资金支持。因此,在1912年他成立了第一个自己的公司,中西部公共事业公司(Middle West Utilities),通过股票买卖来获得资金,并将资金运用到扩大经营中去,并没有装进自己的腰包。一个很少见的金融问题出现了,英萨尔在处理这个问题的时候犯了错。他并没有和华尔街内如摩根集团这样的一线的、有名的银行搭上关系并保持良好的合作,而是通过芝加哥当地银行进行借款,通过当地短期的投资银行为他的资产进行保险。为什么要去纽约筹集资金?答案很简单。当事情按照他本人的方式进行的时候,刚开始似乎是顺利的,但随着时间的推移,就不那么顺利了。可能是因为经济不景气,也可能是因为公司内部本身有问题。顶级的金融资源可以让一个企业渡过难关,当企业和这些顶级的金融资源有联系时也会如此。资质不好的金融资源没有能力在企业有困难的时候继续提供金融帮助。

不幸的是,英萨尔后来才知道这一点。当他的事业金字塔根基足够大,且伴随着足够多的负债,当困难时期来临时,这个金字塔轻易就会倾倒,并且同时成为一线金融机构有价值的攻击目标。他本应该与之结成同盟的组织看到了他的缺点并且适时地抓住了攻击机会。J.P.摩根,长久以来对英萨尔不与他们合作就非常气愤,终于找到了发泄的机会。

冷静、勤奋、自信的,留着胡子的英萨尔,1859年出生于一个贫穷的环境中。他21岁追随自己的偶像托马斯·A·爱迪生从伦敦来到美国,并与其一起工作。英萨尔一直没有时间结婚,直到他40岁的时候。(他40岁时娶了一位女演员并有了自己的孩子萨姆,后来这个孩子帮助他一起打理生意。)尽管英萨尔浓重的伦敦口音很难让人理解,但是他常年作为爱迪生的私人秘书以及生意的管理者。在30岁的时候,英萨尔被挑选作为爱迪生综合电力公司的领导者,但是当4年之后J.P.摩根夺走了这个公司并成立综合电力公司的时候,英萨尔被遗忘了。摩根一伙人声称英萨尔借款过多——你可以看到为什么摩根公司在英萨尔使用发行长期债券的方式偿还短期债券时从来没有介意过。

英萨尔并没有那么容易沮丧,他买入了一家小型的电力公司,立志于使它成为全国最大的电力能源提供处,并用两年时间使它扩张。中西部能源公

司,他所拥有的公司,很快增加了英萨尔在收留他的故乡芝加哥的力量,在那里他向好的顾客提供贷款,并且支持当地的参议员候选人。在他的帝国开始滑落前,他成为芝加哥最卓越的市民之一。

因为他所拥有的公司群的结构原因,英萨尔对每个公司都拥有少量的控制权。所以当塞勒斯·伊顿(Cyrus Eaton)在一边、摩根公司在另外一边,开始争夺英萨尔公司的有价证券时,英萨尔感到困惑并且疏于防范,他唯一采用的抵抗股票被抢夺的方法就是把他的资产缠绕成金字塔形状。虽然他知道很少的股票管理知识,他却相信,通过使用金字塔交易法,他和他的朋友可以控制他所拥有的所有公司,通过将他们的资产转换成股票,以控制所有的公司。

在1928年,他创造了“英萨尔效用投资法(Insull Utility Investments, IUI)”——以使英萨尔集团的公众效用维持现有状态直至永久。英萨尔过去喜欢目不转睛地从自己办公室的窗户向外眺望城市的街灯,幻想他和合作者的资产变成像IUI那样。IUI的股票在交易的第一天从12美元每股一直飙升到30美元每股——六个月内升值成150美元每股,是被大家津津乐道的热点新闻。同样,英萨尔金字塔内的所有其他公司股票开始疯长——其中一个从每股202美元涨到了每股450美元,中西部能源公司的股票从每股169美元涨到了每股529美元!

英萨尔不是太喜欢如此过热的市场,但这种情况也给他的个人财富带了1.5亿美元。他指出这种情况下的泡沫增值会破裂的。但是,像每个将甜面包圈挂得高高的但还是忍不住要吃一些的人一样。他尝到了投机的甜头,通过发行中西部能源公司新债券来取代旧债务,以及对股票实行10股派1股的分红。同时,他围绕IUI形成了一个新的缠绕的金字塔,再次希望他对自己帝国的控制权利可以达到无限。但他的金字塔实在太庞大了,以至成为华尔街的大靶子。

被1929年的破产风暴削弱,并且被迫同资产掠夺者斗争,损失了现金和资产,英萨尔被迫向不太友好的纽约银行抵押自己的股票借入4800万美元。现在他不仅将他自己的手伸到了甜面包圈罐子里,并且把它粘在了那里。当市场在1931年再次崩溃的时候,摩根公司故意出售英萨尔的短期资产,他的

股票最终迅速跌价——银行间接地拥有了它们。当更多的债务不能偿还的时候，英萨尔的顶端公司进入了破产，他被留下作为最后的收拾残局者。

我们从塞缪尔·英萨尔的一生可以学到很多教训。第一，注意大多数的公众确保它们是行业的主流力量，它们可以左右华尔街，而少数人却不能。主干道是很直的通向前方，但华尔街的道路却是很滑的。第二，负债总是很危险的，但是当你不能控制华尔街时，那就是双重的危险。第三，如果你将要借大笔的钱，并且出售股票，是需要花大价钱与顶级的金融公司建立良好关系的——他们才不会离你而去或者把你吞掉。借款是华尔街的胡萝卜，同时也是大棒。

最后，还有一个小的关于英萨尔私人生活的讽刺。在 20 世纪 20 年代初英萨尔想要退休，如果他那么做了，他将拥有一个富有的、英雄的形象，而不是后来多年之后的骗子的名声。他为什么不退出呢？因为他最终决定经营自己的帝国更久以传递给他的儿子。这个决定导致他拥有一个坏名声。（我开始工作的时候是为了我的父亲，但后来我却没有把他一直放在那个位置上。）当一个儿子或者女儿足够棒，他自己可以成长并达到顶峰，在他父亲的公司之外，或者在他父亲离开之后，可以不被传递下来而到特殊的位置。他的父亲应该离开当一切都很自然的时候，并且将这种感情托付给可能的最好的管理者。如果后代可以自己做事，他会对自己感觉更好，并且不会在团队中想要发挥超出自己双倍的能力去达到顶峰。但英萨尔使用了一个不自然的方式将他的帝国传递给他的儿子，将他放在一边太久了。这种做法浪费了他和他儿子的人生。



Ivar Kreuger

伊瓦尔·克鲁格

他玩火，烫伤了自己

HE PLAYED WITH MATCHES AND GOT BURNED

火柴，很便宜，很容易使用，是必需品——而且是 20 世纪最复杂、最有利可图的金融骗术之一的基础。瑞典的火柴国王伊瓦尔·克鲁格策划了一场世界范围的骗术，通过以火柴的名义向美国借钱，然后向欧洲国家贷款。20 世纪 20 年代的后期是他的巅峰，他控制着世界 75% 的火柴交易——这是一个全球性质的垄断！但是最后，因为缺乏流动性，太多隐藏和粗心的错误导致了他的死亡，1932 年他用枪射穿了自己的胸部以逃避公众的详细调查。他曾一度被奉为金融天才，历史学家们很难界定他是一个先驱、疯子或者仅仅是一个骗子。

克鲁格计划的关键是他的外貌和正面形象。刚开始的时候，他的目标是给美国带来自信，为华尔街带来资源，当他见到华尔街非常受景仰的、成功的商人的时候。他有灰绿色的眼睛，苍白而毛孔粗大的皮肤和紧闭的双唇。他明白如果他看来没问题，或者表现得没问题，他就会被信任。克鲁格的出现毫无缺点——穿着很昂贵，统一的套装，手持文明杖，带着黑色帽子遮盖他快要秃

了的头顶。他很安静但却很善于讲话,有文化、有教养,很温和,很有说服力。他向华尔街献殷勤,最终获得了顶级投资银行的青睐,并向他的企业投入了数亿美元——当时 1 亿是很大的数额。但他们却不知道他是一个骗子、自相矛盾的人。

当他死去以后,华尔街就再也看不到这个可敬的火柴大王的形象了。刚开始的时候,克鲁格被一些不知道原因的匿名邮件所困扰,很可能其中有一些是他的情妇们写的——他在几乎每个主要的欧洲城市都有一名情妇,并且常年给她们固定的津贴,但这并不是全部。15 岁的时候他就和一个年纪是他两倍的女人(他母亲的朋友)发生了初恋,克鲁格保存着一个小黑本子,上面写满了女人的名字——每一位都有各自的专栏写明她的细节,喜好和不喜欢,价格,还有她是否值这个价格!

他的抽屉里塞满了昂贵的领针、香烟、金质的钱包、手表、丝绸以及香水,为了他的一夜情。如果他厌倦了她,就扔给她一个装满股票的信封。克鲁格一直是一个单身汉,他说,因为结婚和蜜月需要“最少 8 天,而我没有这个时间”。

像他的账簿一样,克鲁格获得了火柴企业以及火柴经营特权。比如,为了收购一个企业,他会在目标企业所在的市场以现行价格出售他所拥有的最高质量的火柴,在不降低价格的情况下从目标企业那里夺走市场。然后,当他痛击了目标企业以后,就会向目标企业派出一些假冒的收购者向目标企业提出低的离谱的价格以挫伤目标企业的自信心。最后,当假冒的收购者被拒绝以后,他将进入并提出一个稍微好些的收购价格,看起来对目标企业更加有利一些。当目标企业被便宜收购以后,他将会降低目标企业所在市场的火柴质量。

特权在很长一段时间内得到了政府的保护,比如在法国和德国,克鲁格获得了长期的利润。一个抓住机会的贿赂或者是两个针对正确的官员,有些时候可以促使共识的尽快达成。他重要的政治妙计其中的一个就是在第一次世界大战之后,以 5% 的利率借给法国 7500 万美元,当时美国金融机构像摩根公司都紧捂着他们的钱包。他同时购买了相当多的法国债券以稳定法郎的价值——保护他在法国火柴业的垄断地位。在贿赂了必要的政治官员以后,1927 年他的交易获得了批准,他获得了 20 年特权——足足可以持续到比

活得还久的时间。

为了保证公众对他公司的信心，克鲁格确保他的有价证券都可以得到高息的回馈。有时，他悄悄从自己的一个企业中购买股票，然后将它们卖给其他对他很信任的公司，使它们的价值膨胀，宣布了利润之后他就能宣布更高昂的红利。因为害怕失去华尔街的信心，高昂的红利一经宣布就被发放，甚至克鲁格无法负担它们。每次他发行新股票，股票的价格总是基于过高的市场价格。也就是说，他自己炮制了账簿。据说他在 1917—1932 年之间赚了 2.5 亿美元。

出生于 1880 年并且被培训成为一名工程师，克鲁格的工作是建造桥梁，一个真正的不动产代理商和一个钢铁销售人员。“真是难以置信，我为了尔等公民而花费了我的一生去挣钱。”1908 年，他重组了 Kreuger & Toll——一个真正的建筑不动产公司，五年之后，作为补充，他接管了他父亲和叔叔的两个火柴制造厂，成立了联合火柴制造厂 (United Match Factories)。克鲁格在四年之内兼并了瑞典最大的火柴厂，这期间他吃得很少，他坚信那样会让他变得懒惰。他创造了极大的信任度，他的公司的有价证券被认为是黄金品质的。

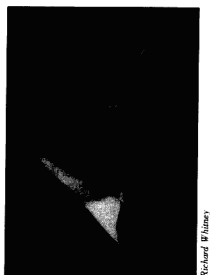
在他的职业生涯当中，克鲁格虽然外表华丽，但他的内心自始至终都是幽暗的，他内心可怕的冷酷不断地流露出来。他变得不安。他的笑容变得弱的像是麻木了。他的手变得湿冷。他花钱收集如手提箱，文明杖、照相机这类东西而不是艺术本身。他花钱在——大部分都是——投机生意，很适合他现在的处境。投机是骗子的特征。

1929 年，破产风暴的开始是克鲁格的结束。当时他的有价证券并没有受到破产风暴的影响，但他借入和借出的资金太多了——破产风暴缩紧了资金的流动。他留下的是有毁灭性的谣言，而不是停止发放红利，停止向外借款，收回并保存。他被意大利政府判处 42 年监禁和 1.42 亿美元的赔款。当他接到判决以后，他将自己锁在斯德哥尔摩火柴大厦的顶层，并且伪造了意大利官员的签名，用三种不同的写法拼写一位意大利官员的名字以使那些有价证券看起来“可信”。随后，他的会计将这些伪造的有价证券进行了入账。

1932 年 3 月,克鲁格精神分裂了。他神经紧张,不能入睡,回答假想的电话以及敲门声,探求不存在的现金流量平衡问题,最后将资金和有价值证券全都过户到亲戚的名下。他写了两张便条,其中一张上面写着,“过去我把所有的事情弄得如此混乱,我相信对于所有关心我的人来说,这是最好的解决办法。”

而后,就像他平时做生意的一贯作风一样,他穿戴整齐躺在自己的床上,有斑纹的夹克衫没有系扣子,左手拿着一把前一天刚买的手枪,穿着丝制的有字母印花的衬衫。他扣动了扳机,几乎在瞬间就死去了。

这位火柴国王在他的王国倒塌之前从美国投资者手中诈骗了大约 2.5 亿美元。他建造并且经营了一个很高水准的王国长达 15 年。1929 年的破产风暴是唯一有损于他的历史的偶然事件。作为一个骗子,他应该在开始不久后就停止这个游戏。你不能够使一个靠负债生存的帝国长期存在,从来没有人能够做到。他只是野蛮而放纵的华尔街人中的一员,注定会因为他对于快速取得资金的狂热,而不是对于投资和经营的兴趣而失败。



理查德·惠特尼

华尔街高利润丑闻

WALL STREET'S JUICIEST SCANDAL

1929年10月24日——黑色星期四——当个子高高、傲慢自大的理查德·惠特尼，华尔街最有名的经纪人，大步走过美国证券交易市场走向美国钢铁专家的位置，并且发出了证券交易历史上最著名的词语，“我出价 205 美元购买 10000 股美国钢铁。”股票价格持续暴涨，钢铁在 200 美元以下就可以购买到。惠特尼在那一天做这个决定确实需要很大的勇气。人们希望钢铁价格不会波动，当然有些人可能不。

带着从摩根财团带来的数百万资金，惠特尼开始购买另外一些不被人们看好的股票，以同上次出售相同的价格大量的购买。在几分钟之内，他损失了 2 千万美元，之后市场重整旗鼓——只是一会儿。“理查德·惠特尼停止恐慌了。”报纸的头条这样写道。

在之前一天的晚上，一个著名的人士拜访了惠特尼——现任纽约证券交易所的主席。新闻报道了他的一举一动，在纽约证券交易所他做出了自己最

著名的出价,这对于他来说非常有意义,之后惠特尼被评选为证券交易所的主席。他成为了华尔街的喉舌,并且成为了受人尊敬的政治家。惠特尼拥有了极高的声誉。

他的新角色做得很出色。他的一生,在乔治敦,之后在哈佛,他知道自己一直在期待较大的机会。作为一家波士顿银行行长的儿子,惠特尼从来没有和坏事有任何关联,一出生就是一个领袖。英俊的外貌,宽宽的肩膀,得体的穿着,他充满了自信。

作为曼哈顿最高级的俱乐部的一个成员,他的生活质量很高,至少有一个情妇,城市的房产,乡村的房产,战利品——好多的钞票。一次兴起,他给了自己的理发师一个去佛罗里达旅行的机会,只是为了让他在为自己理发时保持安静。每个月花费 5000 美元过着奢侈的生活,惠特尼是人们热烈谈论的话题,并且他热爱着这样度过的每一分钟。

但是报纸忽略的是——当它们发现的时候已经晚了——惠特尼根本负担不起他的生活方式。他带着“增加对我们伟大国家的信任”走过大崩溃后,他也经历了贫穷。多年之后,他说他在大崩溃中失去了 2 百万美元。但是他没有更多的财富让他可以卷土重来。他的公司,理查德·惠特尼有限公司,运营费用高昂,并且服务很少一部分人,大体上只有 J.P. 摩根有限公司。他的声望高于他的盈利——每年的利润总额大概只有 6 万美元。(在摩根的惯例中,惠特尼是一个杰出的人才,但是并不能为公众做任何事情,只能作为经纪人拿佣金。)

当一个挥金如土的人囊中羞涩的时候该怎么办呢?在惠特尼的例子中,他跳进了市场的漩涡中,希望能够得到补偿。有很多交易,都是远途而来的。他投资佛罗里达腐殖质公司,这个公司利用泥煤矿腐殖质制造商业肥料——如果他投资于一个真正的肥料公司可能会做得更好。作为第四任纽约证券交易所主席,他做得不太明智。使事情更糟的是,惠特尼不懂得在适当的时候割舍——相反,他使事情继续发展,并且向其中不停地投入资金,直到事情真的没有回转的余地。

1931 年,他的公司的净值约为 3.6 万美元,排除了 10 万美元他个人从自己的兄弟乔治——一个摩根公司的合伙人,那里借来的。情况每况愈下,他从

摩根公司那里借钱,一次一次从他的兄弟那里借钱,他走得越来越远,向小的经纪人借钱,向议员席的专家、向每一个对他的良好名誉有信任感的交易市场的人。他自己并没有意识到借钱的范围不断的扩大。

惠特尼始终保持着乐观,寄希望于苹果白兰地(一种尚未被大众接受的酒)!不,他还没有跌倒谷底——相反,他为禁酒令的解除在做准备并且购买了一家酿酒厂。1933年,他还有一个合伙人,那是一家公司,他们都相信这种酒会在美国引起新的热潮。在等待苹果白兰地风靡的时候,惠特尼和他的债权人进行了谈话,要求扩大对他的借款,并且从几乎不怎么认识的人那里借到了更多的钱。银行,在这个时候,已经没有用处了。

当禁酒令生效之后,他在10~15美元之间购进的蒸馏酒上涨到了45美元。如果惠特尼出售了所有的酒他就可以还清除了他的兄弟之外的所有借款。但是,赌徒的狂热使他有了错误的判断而继续持有。可预料的情况是,惠特尼的酒因为酸度不够而导致没有那么多的人购买,价格一路下滑,惠特尼到处找支持股票价格的方法,最后价格维持在10美元左右。

他现在绝望了——如果股票价格下滑,他的银行借款会被要求提前归还——一个陷在绝望中的人已经不顾一切了。1936,到处流传着惠特尼财务状况有问题的言论,已经无处借钱的惠特尼成为一个骗子。还是纽约游艇俱乐部财务人员的惠特尼,私自用纽约游艇俱乐部15万美元的股票向银行借款20万美元。他使用了1926年已经使用过的伎俩,那个时候他使用岳父的不动产向银行借款,并且在3年之后归还,没有人知道这个事情。

所有的信任在惠特尼盗用了纽约证券交易市场捐赠基金的款项之后消失了。很简单,他是六名保管人和经济人之一。当基金决定出售35万美元股票并且购买另外一种股票的时候,惠特尼出售了股票,取而代之购买了一些新的股票,但他并没有将新购买的股票交到基金会,他带着股票走入了一家银行,间接地私人拥有了那些股票。他一次又一次地使用这个诡计,在9个月的时间里,基金大约丢失了超过1百万美元的现金和股票。

1937年,丢失的股票被基金的保管人发现了。他们询问他们的资产哪里去了,在经历了几天繁琐的递交文书工作之后,惠特尼从他坐着的凳子上拿

出了股票并归还。他坐着的凳子,实际是从他的兄弟乔治那里借来的,乔治本人也是从摩根公司的其他合伙人汤姆斯·莱蒙特那里借来的。在随后的调查中,乔治·惠特尼说,“我问他为什么他要这么做……他说他没有办法解释。”

最后,证券交易委员会对惠特尼进行了劝导,审查了他的账本,发现了很多他隐瞒的交易。但即使那样,他还是充满了希望。他给了证券交易委员会充分的理由,并且保证出售自己的纽约证券交易所席位来弥补损失。“毕竟,我是理查德·惠特尼。对于数百万的人民来说我就意味着股票交易。”最后,已经遗忘了什么是正确、什么是错误,惠特尼从他公司的账户中撤出了超过 8 万美元的顾客有价证券,并在 4 个月之内通过 111 笔借款聚集了 2700 万美元。他在交易市场逐一向人们借钱,甚至是过去的敌人,握他们的手并且向他们借钱。

这引起了整个国家的注意,“如果 J.P. 摩根不能在神圣的圣约翰大教堂前使自己得到帮助,华尔街将获得前所未有的羞愧。”惠特尼需要在监狱待 5~10 年,并且永久被禁止进行股票交易。在宣判的时候,他看上去非常憔悴,他的双手抽搐,并且在人们叫他“公众背叛者”的时候,他羞愧难当。

惠特尼的下场简直不能再悲惨了。他在监狱中的时候,他的苹果白兰地酒厂破产了,使他享有声望的美国钢铁专家位置,在那里他进行了自己最著名的出价,只出售了 5 美元。囚犯们称呼他为惠特尼先生,并且收集他的亲笔签名——惠特尼经常被迫要求签名。作为一个模范的囚犯,1941 年他获得了假释,之后住在了亲戚家。随后,他经营了一家家庭农场在马萨诸塞州,没多久他就失明了,1974 年,惠特尼在 86 岁的时候死在他妹妹的家中。他的弟弟偿还了他所有的债务。

作为证券交易所的主席,惠特尼毫无疑问同政府的交易市场方针进行抗衡,称呼交易所为“完美的公共机构”。他说成员们需要有“勇气去做正确的事情,不论遇到怎样的挫折”。这具有相当的讽刺意味,惠特尼证明了这一点。这使我想起了一个老木匠曾经告诉我的,“一个漂亮的门意味着‘不诚实’。”



Michael J. Meelhan

迈克尔·J·米汉

第一个被 SEC 盯上的人

THE FIRST GUY NAILED BY THE SEC

迈克尔·米汉是个平凡的人，但他在 20 世纪 20 年代创造了一个疯狂的时代，并且他给华尔街引入了一种新的恐惧——对证券交易委员会的恐惧。善于欺骗，红色头发，熟练的股票操作，光亮的皮鞋，热衷于快速完成交易，大声喧闹着去购买节节高升的股票。当别人买入的时候，米汉开始卖出——并且几乎在一个晚上的时间股票价格跌至最初的原始价值。米汉通过这样一笔一笔的交易从 5 百万美元赚到了 2 千万美元。最终，在咆哮的 20 世纪，他失败了——1930 年后，反股票操纵法将他的不规范的行为公之于众。缺乏深谋远虑以及缺乏对时代的适应，米汉是第一个被证券交易委员会驱逐出纽约证券交易所的商人，也是被驱逐的几个最大的贸易商之一，并且在死的时候没有得到华尔街的一点儿关注。

米汉 1892 年出生于英国，在曼哈顿长大，在公立学校接受教育，成为了一个报童。后来情况好了，他的下一个工作是出售少量的剧院的演出票——基于

华尔街的票务办公室。19 岁的时候,略微有点胖的米汉得到了摩根、莱曼以及高曼合伙成立的百老汇街上最好的位置,每一张票都在为他未来的成功奠定基础。1917 年,他的有影响力的顾客帮他在场外交易市场获得了一个位置——从那个时候开始,他迅速成功。1920 年,他用积累的 9 万美元购买了一个纽约证券交易所的位置,退出了票务代理,创立了 M.J.米汉公司。

米汉赶的时机好到不能再好,他的公司在 1920 年左右随着市场行情的看好而得到良好的发展。他很快成为财经界的红人,成为美国无线电公司 1924 年首次进入交易市场的发行商。一个超级销售员,对米汉非常崇拜,使美国无线电公司成为市场上最热门的首次发行公司,熟练地处理并且在公众中迅速推动美国无线电公司的发行。高度协调,努力工作,始终保持微笑,他得到了超过 2 百万美金价值的 8 个交易席位——在那个时候胜过其他任何一家公司——他拥有的巨大卷宗容纳的股票使他仅仅从美国无线电公司股票委员会那里就可以获得每天 1.5 万美金的收入。

作为一个美国无线电公司的专家,米汉被雇用负责监视投机工具,防止这些投机工具对未分配股利的股票进行操纵。这些股票从 1925 年大约市值 85 美元涨到 1929 年的市值 549 美元,基本是它的最高点。商业巨头约翰·拉斯科布(John Raskob)和查尔斯·施瓦布(“钢铁巨人”拉斯科布,而不是现代的折扣经纪人),进行了一笔价值 1 百万美金的美国无线电公司股票交易,随后市值停留在 90 美元。米汉运用他常用的手段对美国无线电公司的股票进行了处理——通过大量的交易增加市场的活跃性,把市值提高到了 109 美元。约翰和查尔斯出售了他们持有的所有美国无线电公司的股票使市值降到 87 美元。这个短短的一击持续了一个星期,米汉收获了 50 万美元,而约翰和查尔斯收获了 5 百万美元。

米汉享受着美好的生活,即使是在 1929 的破产风暴中——对于他来说,没有什么改变可以使他沮丧的。在风暴开始之前,他将自己的住所搬到了曼哈顿的优雅旅馆中,他办公室的墙面用皮革装修,开设了九个经纪人分支机构办公室,其中一个在曼哈顿住宅区,其他都在一些优雅高尚的街区。对于钱,他非常的慷慨,在 1927 年的圣诞节他给予他的 400 位员工每人以全年的

工资作为圣诞奖金。在破产风暴之后,米汉关闭了一些分支机构,但是稍迟就为他的儿子购买了一个价值 1.3 万美金的纽约证券交易所席位作为他儿子 21 岁生日的生日礼物。关于他在破产风暴中连衬衣都失去的传言显然不是真的。

如果米汉从 1929 年的风暴中什么都没有学到的话,美国人却学到了——同时政府也采取了一些举措。一个参议员银行委员会成立了,负责检查在破产风暴发生之前的股票交易情况——很快“贫穷”这个词成为一个肮脏的词并且没有华尔街的成员表示反对。1934 年,有价证券和交易行为法案通过,一些证券交易行为被宣布不再合法——正是这些行为使米汉获得成功和声誉!但是他始终非常地忙碌并且没有时间好好思考美国人民的新法案,没有认识到华尔街的交易已经和以往不同了。米汉完全不理睬新法案并且重新跳回交易市场,使用他标志性的做法,华丽的交易手段。

1935 年,米汉开始操纵以“批量订购”闻名的布兰卡航空公司的股票——频繁买入和卖出股票以造成良好市场前景的假象。这个行为制造了大量交易的虚假现象,事实上这个小团队在内部进行股票交易以吸引公众,以他们自己贪婪的方式,认为他们会吸引更多的大众。大众购买了股票,推动购买量,然后这个团队悄悄将自己持有的股票销售了出去。米汉获得了和以前一样的成功——在数月之内,他使布兰卡航空公司的股票价格从 1.75 美元涨到了 5.5 美元,然后他和他的同僚将那些股票抛售给公众。当他结束团队的操作,股票的价格就重新跌回到最初的价格了——在那个时刻,他才明白美国对证券交易已经有了新的规范。

在很长的诉讼之后(总之,除了政府之外没有人认为米汉犯了罪),证券交易委员会决定将米汉作为典型处理,将他驱逐出他曾经属于的交易市场——纽约证券交易所、交易委员会以及芝加哥证券交易所。这是证券交易行为法案通过之后针对不合法的证券交易行为的第一个举动,并且深深撼动了华尔街人士。米汉也被撼动了,而且是深深的,以至他需要到疗养院度过一段时间,有些人说他的精神出现了问题,有些人则说是为了逃避法律的继续追查。1948 年,米汉在 56 岁的时候突然去世,给他的妻子和四个孩子留下了

一些财产——虽然他在华尔街失败了。

在证券交易行为法案出现之前,股票操纵和团队操纵都是合法的并且是华尔街人士的一贯手段,对于华尔街人士,尤其是米汉,从来没有想过这些行为突然会成为违法的。米汉的朋友为他辩护,认为他的行为是“为股票交易循环加热”。但是时代变了,法律也变了,而且必须遵循法律。政府需要通过对一些违反者进行严肃处理以提醒大众来保证新法律的有效执行——米汉就是那些违法者当中的一个。

作为一名 20 世纪 20 年代的投机者,米汉是很成功的,但在本书所介绍的人物当中就不是那么引人注目了。开办大规模的经纪人业务公司并不是财经界的一项创新。他并没有做出什么可以推动华尔街作为一个整体积极发展的事情。但是他破产了,而且他作为先驱被人尊重,他将这个教训教授给了我们每一个人,即使是那些从事离法律规范比较遥远的专业的人们。时代变了,华尔街是具有融通弹性的,无论市场趋势是如何的,新的产业是怎样的。米汉的案例,对于社会的需求和法律的规范进步,都是很有意义的。



Lowell M. Birrell

洛厄尔·M·比勒尔

最后一个伟大的现代操盘手

THE LAST OF THE GREAT MODERN MANIPULATORS

一个受到长老会制和卫理工会派影响的小镇居民的儿子是如何成长为一个华尔街最无情、最狡猾、最有趣的操盘手的，真是很神秘的一件事情。比勒尔是一个非常聪明、爱钱、迷人的年轻律师，当他用“失误—安全”方式敲打市场并失败，当证券交易委员会 20 年后抓到他的时候，据说他已经成为“一个世纪以来比任何一个美国人毁坏更多的公司，欺骗更多的投资者，设计骗取更多的财富的人”。证券交易委员会认为他是“现代社会最有才气的公司操盘手”。

比勒尔的第一笔不诚实的交易是在 1938 年他 31 岁的时候。他从一个雪茄生产商的百万富翁的寡妇那里借了钱购买了生产菲德尔啤酒的布鲁克林酿酒厂的控制权——但吸引他的并不是啤酒。比勒尔修改了自己的计划将这个酿酒厂用于他后面的企业并购计划中——一个并不合法的交易。在那个时候，没有金融机构对他进行授权，他发行了一系列没有经过注册的股票，比勒

尔和他的同伙持有这些股票作为一项“长期投资”，但是事实上他们却把股票投入市场以换得现金。

6年之后，比勒尔设计了一个非常复杂的保险诡计，通过这个诡计使他自己的保险公司装满了估价过高的有价证券，就像吉姆·菲斯克和杰伊·高德。这个诡计包含在 1944 年当他用酿酒厂的股票去买克劳德氮气有限公司，一个氮气灯泡制造商出现在了路边交易市场中。又一次，他对这个厂的产品丝毫不感兴趣，紧接着是他的有名的路边清单，这个清单使股票很容易就注满水分，并且市场连问都不问就接受了。立刻，比勒尔拥有了克劳德氮气有限公司发行的股票，并且用这些股票购买了许多小的保险公司的控制权，这个行业是证券监督委员会没有监督权力的。

一个阴暗的保险业老手帮助比勒尔建立了一个为他的保险集团选择投资产品的公司。新公司收取其保险集团各公司净利润的 25% 作为提供这项服务的报酬。由此比勒尔从他控制的公司攫取了大量的金钱。但这项运作真正的诡计在于：比勒尔在证券市场购买了大量价格低廉的股票，随后将它们加价出售给 Claude Neon 公司，然后操纵其保险集团从 Claude Neon 公司购买这些股票。当他的企业集团在价值上现出不断爆发的膨胀时，他的保险公司得到了越来越多的业务，然后，比勒尔剪破了这个气球。如果你现在对此感到一丁点的迷惑，记住最顶级的诈骗永远带有这种迷惑，这正是其能成功的原因。比勒尔是一个能运用这种迷惑使其足以欺骗每个人的大师。

直到五年后他的公司海外理事质疑其所出售股票的价值时，比勒尔才离开。1949 年比勒尔被揭发并被强迫放弃对保险集团的控制权。但比勒尔并没有被起诉，可能的原因是公司的董事会意欲平息这件事情。比勒尔已经没有公司的控制权，而公司本身也已经擅长更多的诡计。1953 年，比勒尔通过他新获取的美国染料化工厂开始了一个相似的保险诈骗，这是一家在纽约证券交易所上市的制造洋苏木树型染料的公司。他对资产注水，在其过程中诈骗了 200 万美元，然后两年内将其出售。

比勒尔就像寄生在他寄主血液中吸取养分的病毒。通过吸食他所控制的公司血液，使他维持了醉生梦死的生活。他在曼哈顿有一套房，在夏威夷有一

套公寓，他的聚会总部——一处位于宾夕法尼亚州巴克斯郡 1200 英亩的房产——是由很少有人能负担起的设计装饰，他在苏格兰喂养的一头幼象及其为他三位妻子中的一位所购买的喷发红色火焰的火车头。在他为停靠游艇所建造的 7 英亩的人造湖旁，比勒尔组织宴会，通宵达旦纵酒狂欢，这里有酒和最昂贵的应召女郎。他习惯于他的生活方式，并且乐于为这种奢侈方式签单。毕竟，钱对他来说得来非常容易。仅有一次他失望了，那是一位模特拒绝了他的 1000 美元，也拒绝了他让她用一口“比勒尔”井喷出的油淋浴的要求。

当比勒尔不在宾夕法尼亚举办宴会时，他通常活跃在曼哈顿社交界的舞会上。高 5 英尺 8 英寸，200 英镑重，还长着一张油灰脸，比勒尔并不潇洒，但他的流氓本质迷惑了他的朋友们和情人们。他穿着昂贵的传统的蓝色套装，大声讲话，所到之处引起一阵旋风。他每天夜里睡觉时间不超过 3 个小时，并以常在电话棚和夜总会桌子上打盹闻名。他少有时间不喝酒，不过他总是很机警并好像随时准备好可以进行明天 9 点的生意。你可以说他好像天生就时刻准备好似的。

比勒尔 1907 年出生在印地安那州白地，18 岁毕业于锡拉库扎大学，仅 21 岁就毕业于密歇根法律学院。他在一个有名望的纽约律师事务所工作五年，辞职后独自去华尔街冒险，帮助一些当地公司重组及再融资。比勒尔并没有按照这条令人尊敬的路线发展，在这条路上或许他会以他的超人的聪明才智建立自己的传奇，他选择了射出子弹去伤害欺骗每个他能骗到的人。他的一些更令人唾弃的努力包括欺骗他年老的女寡妇邻居，骗取他将死的富人朋友的财产。

但他的下一个诈骗案是天鹅公司(Swan Finch)诈骗案，他因此而被指控 69 项罪名，包括逃避个人所得税、股票诈骗以及从两家公司盗取价值 1400 万美元的股票。像比勒尔所有的诈骗案件一样，这一件一样使人混乱。有着密切联系的董事会成员，虚假的账务信息，过高估价的股票，善于迂回操作的操盘手包围着证券交易委员会。1947 年早期，比勒尔高价出售了持有的天鹅公司的股票，获得了大约 2 百万美元，然后用这些钱使有控制权的股东将控制权让渡给他。基本上，他用天鹅公司自己的钱购买了天鹅公司！当其他的股东对

此事表示质疑并准备付诸法律的时候，比勒尔被迫退回了2万美元。但和2百万美元相比较，2万美元简直就是一粒花生米。

1954年，他短时间内拥有天鹅公司的控制权——凭借此控制权，他获得了与美国证券交易所交易的特权。在这种情况下，比勒尔可以不用公布财务信息而自由地进行股票交易。通过这个傀儡公司，比勒尔创造出了2百万股“掺水股票”（使用丹尼尔的原始的展开手段）。天鹅公司在那个时候生产石油和油脂，然后获得了天然气开采权，铀矿租用权以及谷物储藏权，这些权力都被比勒尔控制着。然后他在纽约时报做了五个非常漂亮的广告来获得公众广泛的良好声誉。最后，这个开始的时候拥有价值1百万美元的3500股普通股票的公司成长为拥有价值超过1千万美元的2百万股股票的公司。

天鹅公司股票成为1950年牛市的一个成功的例子，大约人们被引导着这么认为。股票一制造出来，比勒尔就找到很多公开销售股票的迂回方式，比如把股票卖给很多经纪人，他们再在市场上销售。他还通过虚假的加拿大账户出售股票，雇用声名狼藉的美国证券交易所股票专家杰瑞和杰拉德父子在美国证券交易所为他出售股票。他最有创造性的方法是利用股票来间接借款150万。当他按计划不还款时，那些借款者就向公众出售股票。

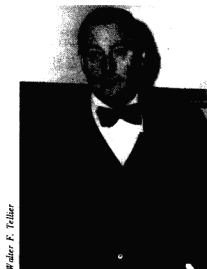
1957年早期，天鹅公司股票的波动实在是太大了，以至于最终引起了证券交易委员会调查员的注意，为了杜绝非法的股票交易，法院立刻决定调查此事。当他在十月份接到传票的时候，比勒尔消失了，他将他的第三个妻子抛下独自搭上了去哈瓦那的飞机。他一直待在古巴，直到菲德尔·卡斯特罗（Fidel Castro）飞到古巴去找他，但菲德尔·卡斯特罗并没有美国政府的引渡文件。古巴警方认为他们不应该放过一个著名的美国罪犯，所以以非法旅游护照的罪名将比勒尔在监狱中关押了89天的时间。在89天之后，古巴警方释放了比勒尔，比勒尔又可以像以前那样继续生活了——在他发觉了拥有多少钱之后！

比勒尔跳着桑巴，喝着伏特加饮品。他整夜待在当地最顶级的夜总会，一个晚上就可以花掉200美元在食物、酒和女人那里。有一天晚上，他甚至款待了中心监狱的监狱长，那个监狱长令他获得了一个没有实际意义的放逐令。比勒尔雇用了已经毫无责任感的古巴警方的官员作为他的保护伞，带着很少

的现金,利用公用电话来做投机生意。毕竟,比勒尔不是在毫无声息地度假,这是一个卷土重来的好机会。“这就像一个饥饿的孩子身处一个糖果店,你不知道自己吃到的究竟是哪个盒子里的糖果。”他涉足旅游业,因为他开始怀念美国的生活,出口宝石以及调味油,进口种牛同时他还拥有进口木质不倒翁玩具的特权。

1964年,就像比勒尔经常说的那样他回到了美国。当美国人民在为他的案件准备的时候,他在监狱中度过了18个月。从1959年被他遗弃的办公室里,人们寻找到了大量文件。但对于比勒尔的控告最后没有成立,因为法官最终出示了很有说服力的证据——比勒尔的文件是被非法查封的,并没有政府的获准文件,比勒尔逃脱了牢狱之灾——并且登上了头版头条。这并不是证券交易委员会光辉的执法时刻,也不能代表着证券交易行为法案的严格维护,也不能体现公众的意愿。之后,比勒尔退出了人们的视线。

在19世纪,比勒尔的所有诡计都并不是太出众。他只是一个懂得如何操纵股票并且实践经验很丰富的股票操盘手。但在20世纪50年代,他是这批人之中的最后一个,最后一个大时代的股票操盘手。非常幸运地,我们再也没有见到过像他那样类似的人。虽然后来还有罗伯特·维斯科(Robert Vesco)、贝莱·明克(Barry Minkow)以及之后的那些诈骗犯,但洛厄尔·比勒尔是提醒我们始终要小心身边骗子的最大最成功的现代榜样。



Walter F. Telier

沃尔特·F·泰勒

低价股诈骗之王

THE KING OF THE PENNY STOCK SWINDLES

不懂世故的投资者是没有机会战胜沃尔特·泰勒的。高压销售战术和泰勒上满油的机器搅动了上百万的、毫无价值的、让人无法抵挡的、便宜的“低价股票”，一点不会出错的机会例如铀矿和阿拉斯加电话电路公司。当泰勒最终被抓住的时候，这个旋转停住了，投资者面临着一个高达百万的黑洞，并且被华尔街的丑闻所震动。

一开始是从康涅狄格州的哈特福德来的化妆品推销员，泰勒出生在 1900 年左右，在 20 世纪 20 年代的大好时光中沿途叫卖他的有价证券。当 1929 年破产风暴来临的时候，他依赖先行购买、推迟付款的计划吸引工薪阶层的人们去实现他们的发财梦和理想。1931 年，他出色的推销术有了成效——泰勒有了一家自己的公司，为华尔街的经纪人分发各种各样的保险。两年以后，在他曾经为之工作的公司的示意下，他开立了一家纽约分公司，他成功了，生意源源不断，所以他关闭了哈特福德办公室，搬到了纽约开始专门为经纪人研

究有价证券。不久之后,他有了自己的新办公室。

刚开始的时候,泰勒合法出售有价证券,赚取适度的钱。直到 20 世纪 50 年代,他开始向新手投资者出售低价股票,一个新的市场立刻被华尔街发现了,同时被容易上当、忠实的、不问问题的、希望出现奇迹的眼界开阔的狂热分子所热爱。华尔街上有很多人非常喜欢这些投资者,因为他们代表着机会,想为他们提供良好的服务。但泰勒吹捧的奇迹,15 便士的奇迹,每股半美元!泰勒也为这些人提供服务,像是一只烘焙好的小猪嘴巴里有一只苹果。

他的奇迹产生于一个故事——这个故事和你听过的其他成功人士最初奋斗的故事大同小异——但他向市场倾销股票取得成功是一个更好的故事。地下交易室并不是泰勒发明的,但他用起来却游刃有余,就像《华尔街的看门狗》(*The Watchdogs of Wall Street*)一书中描写的那样。地下交易室和其他的诈骗没有什么区别,除了他们以华尔街的名义在华尔街之外进行诈骗。在电话线的一头,他们装做是在和华尔街办公室中美国顶级的金融领袖之一进行谈话。

启动地下交易室的人通常都是诈骗老手,入口的位置都是想要赚取学费的大学生。整根线握在“舵手”或者是入口骗子的手中,他们和顾客初次建立联系,并唤醒潜在的客户。他们中有一些之前就已经收到过以泰勒名义直接寄来的邮件,所以当它们接到电话的时候已经对泰勒的名字比较熟悉了。为了建立良好的第一印象,“舵手”会说他们是从华尔街打来的,并且提供便宜股的信息。“某某先生,只需要小笔的购买,您将会看到我们为您带来什么!”这个电话可能会带来 50 美元或者 100 美元。

这个名单然后会被传递到“装载者”手中,一些更有经验的骗子。他们的工作就是要找出他们的目标的真正价值——也就是说,如果他抵押他的房子,从每个朋友和每个亲戚那里借钱。如果目标掌握的股票是有价值的,他们就会说服其将这些股票卖给泰勒的公司。最后,“超级装载者”或者“革命者”,在这个诡计中,最具有说服力和收入最高的人群,会怂恿他们的目标去盗窃以购买一个热门的股票!他们使用狡猾的伎俩使人们去相信他们的热点信息来自与“刚刚趴在走廊地板上听到”或者“刚刚从会议室的门外听到”。

在雪茄的烟雾和香烟头中,地下交易室在 1956 年吸引了数万的被骗大众以及大约 1.5 亿美元的资金。这些诈骗者努力维持着目前的成就:一个销售经理从一个沸腾机会中大约可以得到 15 万美元,一个“装载者”在六个月内可以获得 7.5 万美元。地下交易室的产出非常惊人,泰勒忙于扭曲《证券交易行为法案》来保护他自己而不是他的受害者,以免 1933 年的《证券交易行为法案》生效之后所有的事实被揭发。在这个案例中,法案在那些有价证券以低于 30 万美元的价格出售的情况下,允许泰勒保有这笔收入,这是垃圾股诡计的带有讽刺意义的理想的结局。所以,当然的,他的垃圾股最后卖出得到 29.5 万美元的收入。

他同时也投资于广告宣传,在广播电台和主要的报纸(比如《纽约时报》上),对他的垃圾股进行宣传。那些印刷好的广告表达着更多的信息——表面上是完全合法的销售,而事实上是给他的地下交易室的工作人员冠以合法的名义。稍后,人们都说泰勒在被政府发现之后将他声名狼藉的诈骗公司出售给了一个投资咨询公司。

但是,直到他被逮捕,泰勒始终保持着一副被人尊敬的姿态,走路时高昂头颅。在美国北部有价证券委员会——充满了想要规范泰勒此类行为的政府官员——泰勒将奢侈的鸡尾酒会变成了委员会的大会惯例。他变成了一个受人尊敬的像家长一样的人物,在新泽西——摩根财团合伙人的家乡过了一些年奢侈的生活。他加入了当地的乡村俱乐部(在那里他向俱乐部的会员出售了一些股票),他的办公室供给他奢侈生活的资金,他开着一辆凯迪拉克。苗条而秃头的泰勒非常重视他的外表,并努力摆脱颓废的形象。

1956 年,他给人一个藐视证券交易委员会制度的重要的联邦陪审团团员的印象。尽管他因为自己在低价股产业上的贡献称自己为“世界上最有钻研精神的人”,泰勒的公司在 1956 年关闭了,泰勒被禁止在纽约和新泽西进行股票交易,他大部分的受骗者都在这两个州。他需要对铀生产公司和阿拉斯加电话公司的投资者因为股票操纵而近 100 万美元的损失负责。在他的审讯过程中,他试图用 2.5 万美金贿赂一个政府证人,但是没有成功。1958 年,他被判了四年半的监禁同时被罚款 1.8 万美金。从那以后,再也没有人有过便宜

股之王的消息了。

如此众多的便宜股诈骗诡计有一个共同的原因：经纪人公司是唯一可以买入和出售股票的地方。这使得这些公司操纵市场得以可行。比如，在一个普通的有价证券交易中，由一位领导者带领一个财团，财团成员负责相互之间地交易。然后，财团成员通过相互之间的交易去制造一个市场火爆的现象。在这个以及类似的每个市场，有着关于正直的竞赛。在一个正规的市场，你可以从经纪人 X 手中买入股票，然后出售给经纪人 Y。如果你不喜欢 X 和 Y，还有经纪人 U、W 和 Z。但在便宜股诡计之中，并没有其他的交易经纪人，并没有所谓的财团，并没有在市场后面的交易公司——只有最初带你到交易中去的那个人。他以 1.5 美元的价格销售给你，一个月以后你会发现你只能将股票重新出售回去——以四分之一的价格。你没有其他的地方可去，没有人会为了要买你的股票而竞争。

其他的便宜股诈骗诡计是在地理区域上将国家分割成几个地区。在一部分地区，他们出售股票。几个月之后，他们开始以较低的价格回购，同时，在另外一些地区重新以高价开始发售股票给下一拨将被受骗的人，出售的价格可能比上次发售的价格还要高。他们称这是股票第二次发行的价格提升——因为它的销售太火爆了。泰勒的地下交易室是这些方法的先驱。

泰勒带领了便宜股诈骗的潮流，之后这些诈骗便不断发生，而且很多就是用和泰勒一模一样的方法。最大的不同之处就是地下交易室中的办公室看起来像是一个比较正式的办公场所，而普通的骗子只是穿戴的比较正式。他们穿得像正式的生意人一样，以使别人在面对面被游说时更容易信服，使他们陷入更大的骗局中。泰勒应该足够聪明看到这一点，但他是先驱，每个事业都是在有了先驱的实践之后才更加完善的。

不论是在电视上为他的第一只新泽西股票骗局做宣传的罗伯特·布伦南 (Robert Brennan)，还是科罗拉多州的诈骗经纪人，还是新的诈骗之王迈耶·布林德 (Meyer Blinder) (他在科罗拉多州进行诈骗，并且将骗局飘洋过海带到了美国之外)，低价股诈骗的诡计从最初开始到在如今的证券市场中不断出现。泰勒应该感到非常自豪。



杰瑞和杰拉德

几个坏苹果毁掉整箱苹果

A FEW BAD APPLES CAN RUIN THE WHOLE BARREL.

股票专家为他们的股票“创造市场”:他们将买方和卖方撮合在一起,并且监督交易的进行从中抽取利润。他们维持市场的稳定性和流动性——平衡、供给和需求——在购买力不足的时候通过使用他们自己的账户进行购买,在供给不足的时候通过出售他们自己的股票来增加供给。从根本上说,他们不仅编织着交易的节奏,而且还时不时以购买者或者出售者的角色直接参与交易以维持市场的运作。这是一个声望很高的职业,基本上控制了股票的交易。这个职业必需有详细的专业知识,对有价值证券价值的准确估计,按照它的价值倾向完成购买。但是,最重要的是他们必需对自己知道的知识尊重并且保密。

他们必须正直。

父亲和儿子的股票专家组合,杰瑞和杰拉德缺乏的就是正直。在 1954 至 1960 年间,他们向市场出售了非法股票,给曾经帮助过他们的经纪人带来了

严重的后果,对报道他们股票的记者进行贿赂,在内部消息上做手脚,对虚假的账户进行操作,欺骗信任他们的投资者——包括美国股票交易会会长——作为十年内最大的股票诈骗案。这个案件完全把证券交易委员会蒙在鼓里,就好像它从来都不存在一样。

这两个人依赖他们良好的声誉向股票市场倾售了高于一百万美元的非法股票。他们欺骗市场,获得了高于3百万美元的收益并向投资者出售了大约1千万美元的非法有价证券。“每个人都知道杰瑞有一些秘密的事情,但都只是猜测。”一个专家说道。1961年,证券交易委员会最后识破了他们两个人的诡计,这标志着委员会在将近30年中第一次用实际行动反对了一个专家的看法。当我第一次从事投资业的时候,民间流传着一个搞笑的言论,说美国证券交易所专家唯一需要的就是一个犯罪背景。

作为一个意大利移民的儿子,杰瑞出生于1897年,没有受到过正式的教育,在曼哈顿的街区游手好闲地长大。他发现了股票证券场外交易市场,并开始在那里从事街区金融服务,无论晴天或者雨天、下雪或者冰雹、酷夏或者寒冬。1920年,他买到了一个股票证券场外交易市场专家资格,并且在20年以后,他成为一个成功的专家,是一个有着丰富社会关系的丈夫和父亲。个子矮矮的,健壮结实,视力不太好,有一个高高的鼻子,大大的嗓门和愉快的笑声,看起来是一个非常亲切的人,可以和任何在纽约有困难的人轻松的交谈,比如城市中的政客、棒球明星、参议员以及饭店所有者。他越来越富有和卓越,在佛罗里达的博卡拉顿(Boca Raton)酒店和有影响力的朋友一起过冬,在纽约北部的一个农场度过夏天,同时在格林威治保留有一个公寓。

1953年,在股票证券场外交易市场成为美国证券交易会之前,杰瑞已经加入了交易管理机构。所以,顺理成章地,他成为美国证券交易所首席交易专家,专攻17种股票。他的儿子杰拉德,1923年出生,1944年加入股票证券场外交易市场,经过数年时间成为专家团的重要成员。年轻的杰拉德,看起来很像他的父亲,但却不像他父亲那样大胆。杰拉德曾经说过,“我父亲和我都为我们像专家一样的荣誉感到非常的自豪,可能我们已经达到了第n级,但是我们一直在尽我们所能使我们的状态可以维持在比以前更好的情况。”

在他们违法行为背后策划的应该是年长的一位,他可能还会记得在证券交易委员会存在之前的年代这么久远的策划方案,事实上,杰瑞从来都不认同新的市场规则,他的责任就是坚持过去的规则。比如,他曾经非法地支持价格下跌而且曾向证券交易委员会说,“我们的成功在于人们来我们这里将他们的股票托付给我们,因为他们相信我们可以支持他们的股票。我们将购买2万股、3万股、4万股、5万股。我们不怕做这些事情。”

确实,杰瑞和杰拉德经常从公司的高层官员和主要的股东手中股买大量股票,因为他们想要出售股票又不想股票价格下跌。所以,内部人士把股票打折后销售给他们,然后,杰瑞和杰拉德以一个更高的价格一点地点向公众抛售他们持有的股票。有些时候,他们通过“长期投资者”来操作以避免引起证券交易委员会的注意,或者他们把股票交给不同的经纪人来伪装好像他们对这个股票很有兴趣。有些时候,杰瑞向经纪人提议“私下交易每股十美分”以推动一只股票(非常大量的交易);然后他们在非商业住宅区见面,在那里他们进行现金交易。从来没有专家被证券交易委员会降级的,所以杰瑞认为他们不会被质疑的。

他们的罪状很长。他们忽视已经成为标准的会计账本处理方法,并且熟练地粉饰会计信息。他们粉饰会计信息的手段已经构成了犯罪,将账本上的有价证券出售但在账本上将它们表现为交换出借状态。“虚假的”账户将购入这些股票(这样就掩盖了有价证券账存实无被发现的风险),在市场上表现出这些有价证券很火爆的场面——事实上这些交易都是虚构的。这些交易根本没有实际发生过,而只是在专家的账本上重新洗牌了。杰瑞和杰拉德遵循这些规则,熟练操纵有价证券价格。运用这些规则和“朋友以及亲属”——正是杰瑞和杰拉德所做的——他们在关键时刻给有价证券的价格一部无形电梯,又使得股票看起来比市场的真实交易情况火爆很多。间接的膨胀充满着20世纪20年代。

当这些事实最终被发现的时候,证券交易委员会将他们驱逐出了美国证券交易所并且吊销了他们的经纪人经营执照。他们因为在1954—1957年间对天鹅石油股票价格操纵获得1千万美元而被诉诸法律。他们的律师说,为

他们辩护简直是浪费时间(这暗示了他们是没有办法逃脱的)。在1963年的审讯中,证券交易委员会努力让公众重新抬起对股票交易市场的信心,检举席有76位证人并且使用了3.5英尺x6英尺的表格来表达清楚他们复杂的绕着圈圈的对股票进行非法操纵的路线。66岁的杰瑞和40岁的杰拉德被宣称为骗子,并被贴上天鹅石油股票的幕后操纵黑手。洛厄尔·比勒尔在巴西对此事表示回应,“这真是太荒谬了。他们可不是小鱼。他们掌握了很大数量的股票。”我想杰瑞和杰拉德对于这样的指控应该感到很开心吧。

针对杰瑞和杰拉德的恶性,大众产生了对他们专家职能的怀疑,同时也对美国证券交易所产生了怀疑。美国证券交易所从来没有处在这样受争议的位置上,经受这样的压力,以及处在非正式交易市场(这种交易市场不通过正式的交易市场而将股票直接出售给顾客,并且没有专家的干预)和声望更高的纽约证券交易所的强烈竞争之下。质疑的言论持续了一段时间,最后华尔街被作家理查德·尼尔(Richard Ney)定义为股票专家操纵股票而获利的天堂。

杰瑞是一个例外,并没有任何其他可以支撑专家们结论的证据了。但人们很喜欢杰瑞他们两个人,他们的一些方法解决了内部交易规则,为股票交易委员会为什么不能把有价证券市场推向自身、引导自身的情况做了架构。在这种方式下,作为单一的一个反面案例,这两个人使市场成为它应该成为并将要成为的样子。几个坏苹果可以毁掉整箱苹果。

经济学家及其他

ECONOMISTS AND OTHERS

华尔街的巫医

技术员、经济学家和其他重要专家通过两个动机之一来起作用——他们或者使你强大或者使他们自己强大。那些使你强大的人提供了你可以学来独立使用的工具或者教训,以至随着你前进,你比以前更强大;那些使他们自己强大的人向你销售一些无形的东西,例如他们的声誉或者预测,但没有根本的支持和对你有持续影响地可以重复使用的教训。

W.C.米歇尔(W.C. Mitchell)、约翰·迈吉(John Magee)和威廉·P·汉密尔顿使别人强大,而不是使他们自己强大。他们经营统计和技术信息,为追随者和读者提供独立增长知识的诀窍——没有直接收取专家费。例如,汉密尔顿作为一名“技术性的”股市分析的倡导者,通过上百篇的《华尔街日报》社论来解释如何使用道琼斯平均数来预测未来,从而使别人强大。米歇尔,作为一名统计学的倡导者,做了很多通向现在大家都在使用的现代经济和财务统计学的工作。当迈吉写书时,相信我,金融书销售的版税是相当多的。在这些书里,他以任何人都能学会的清晰方式展示了自己的视角。

相对来说,伊万杰琳·亚当斯(Evangeline Adams)、威廉·D·江恩(William Dillbert Gann)、拉尔夫·纳尔逊·艾略特(Ralph Nelson Elliott)、罗伯特·雷亚(Robert Rhea)和欧文·费雪主要对使自己强大感兴趣。如果他们有某种暗机关或股市“秘密”,就据为己有,除非涉及某种费用,通常是以时事通讯订阅费的形式。于是,这些只是以别人无法真正理解的形式出售;要利用,总是需要大师本人(在伊万杰琳的例子中,是她本人)。例如,雷亚不像他慷慨的老师汉密尔顿,他宣称自己是“道氏理论”的专家,在他的时事通讯中销售他个人的关于这个理论如何利用的观点。但是,他的很多作品是很含糊的,他的方法论也不清楚。看同一

个图表以及该雷亚方法论的两个人,对同一只股票,可能会有完全冲突的观点——只是因为很多东西只是在雷亚自己脑中,很难接近大众。

那些使自己强大的人是最容易认出来的,因为他们通过让自己的名字保持活跃而诞生,在几乎没有宣传的时候,创造大肆渲染的声音。通常来说,他们是喜欢自我宣传的人,并且常常由于自己的成就而富裕。例如,欧文·费雪是一位典型的经济学家,当他开始坚持不懈地、熟练地宣传自己时,并不比其他任何人好。尽管在货币理论方面有着巨大的学术声誉以及强大的学术贡献,费雪无法正确地对现实世界进行预测。但是,虽然有几个错误的预测,他还是成功地进入了“世界上最伟大的经济学家”行列,从而变得非常富有。在 20 世纪 20 年代,他是很有远见的不断地预测经济繁荣。但他没有预测到 1929 年的衰退,这个转折之后,他进一步挖自己的脚后跟,说繁荣时期和高价格近在眼前。具有讽刺意味的是,他由于在衰退和萧条时期,把钱放到了自己多嘴的地方,当他死的时候很贫穷。

伊万杰琳·亚当斯通过在 20 世纪 20 年代牛市期间,出版并且以相当高的价格销售股市精选股票,成为第一个时事通讯骗子,从而使自己强大。她作为一名算命者已经有好的声誉了,因此在金融市场宣扬她的角色要容易很多。她的暗机关——占星术——是如此难以捉摸、如此不确定,以至于实际上是不可能教给其他人她的骗局的。因此,她欣然地收获了她的与其说是有利可图的时事通讯,不如说是娱乐的好处。

威廉·江恩销售时事通讯来宣传他创造的理论。这个理论对于绝大多数人来说太复杂了,很难独自理解——是几乎和亚当的故事一样新颖的骗局。销售一些客户不容易独自理解的东西就相当于销售一些像膨胀的声誉一样无形的东西——这是纯粹的自我参与。即使至今,人们以近代的江恩的解释者来宣传自己,但没有江恩迷们可以一贯使用的清晰的知识体系。

R.N. 艾略特绝不会通过亲自传播自己的周期性股市理论来使自己强大……那些让他复兴的人传播了他的理论! 20 世纪 80 年代早期,艾略特晦涩的名字和理论突然出现在了书里、金融杂志里以及订阅的时事通讯里,负责发行的那些人急切地利用他新创立的流行理论。像其他人一样,艾略特的理论太含糊不清了,太晦涩难懂了,不能精确地应用,而且,他的狂热者们就如何基于他的理论来解释事情在内部产生了争议——完全是自己的理解。

并不是股市体系里的每个参与者都是出于自己的利益的。正如上面提到的, W.C. 米歇尔通过分享自己对商业周期和市场指数的好几年的潜心研究,而使别人受益。要是他说的话,以他积存的声望,除了上面提到的活动外,他本来能够兜售模糊的理论。约翰·迈吉尽可能地提供容易理解的图表解释,这些在大多数图书店里大家都可以免费得到。汉密尔顿大

根本来能够以包含类似雷亚的主观预测的时事通讯来销售他的知识,从而赚更多的钱,但是他没有。当你看曾经出现的全国性的销售服务的专家名单时,就他们中的任何一个人,你首先应该问的第一个问题是:“与这个专家相合使我有能力影响自己的未来呢,还是只是使我沉迷于这位大师?”如果你不能得到预测之外的东西,大师的费用通常太高昂了。

当然,也有例外。然而,对于绝大部分人来说,他们不能成为证明这个规则的例外。大量的研究显示,作为一个群体,经济学家的预测是毫不相关的。(要看到对于这些研究的比较好的介绍,请看大卫·卓曼(David Dreman)的《新的反向操作策略》(*The New Contrarian Investment Strategy*)一书)。没有指向另外一个方向的研究。

尽管如此,个体总是独一无二的。考虑经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes),无论在当时还是现在,他的经济学理论都受到了保守派的广泛憎恨和苛刻批评。然而,他是一位在创立激进理论时,能够真正成功地交易股票的经济学家。他的成功交易的分量使他能够比保守派理论家费雪更可信。费雪不能将他的理论付诸实践,某种程度上,凯恩斯很大程度上要比费雪更符合“现实世界”。另一个伟大的例外是埃德森·古尔德(Edson Gould)。对于绝大多数人的职业生涯来说,他是一位十分踌躇的预测家,在精确性上是很离奇的。他也不会自我宣传,绝不会以一个赌机长或者他自己的预言而感到自豪。具有讽刺意味的是,他几乎被忽视了,直到他本人几乎要死的时候,当他在 70 多岁时作为一位老市场预言家被“发现”。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

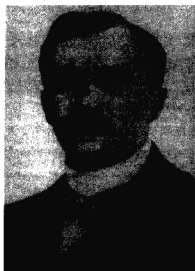
对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。

对于任何规则都有例外。人生充满了转折,华尔街也没什么区别。在很大程度上,金融大师并没有那么大的价值。其中绝大部分要么是假冒的,要么是模糊的。其中任何一个人可以提供的真正的“增加值”,可以通过、经过他或她的教导,你自己的人生是否比之前更美好来进行最好的衡量。



William P. Hamilton

威廉·P·汉密尔顿

最早应用技术分析

THE FIRST PRACTITIONER OF TECHNICAL ANALYSIS

当记者威廉·彼得·汉密尔顿决定献身于道氏理论的发展时，并不是侥幸成功的。他感到市场活动有确定的理由，使用道氏理论能够相当精确地预测。他一次说道，“股市是国家甚至是世界商业的气压计，道氏理论教导如何读懂它。”从20世纪早期到他1929年去世，汉密尔顿研究、解释、发展道氏理论，并且坚持认为道氏理论提供了未来的几代人得以依赖的基础——技术分析将会繁荣。

道氏理论是基于股市总是反映三种不同的活动的信念：

1. 四年或四年以上的主要趋势。
2. 大约两周到一个月的副反应。
3. 日复一日的波动。

主要运动可以比喻为海潮。副反应可以比喻为波浪，不论是退潮还是涨潮，有时会掠过海滩。日常的波动可以比喻为本身很琐碎的波纹和溅起的水

花,但是在整个图片中也必须要考虑。当一个高点的平均数高过以前点的平均数时,主要趋势被说成是上扬的。正如当波浪一浪高过一浪时,浪潮被说成是正在上涨。

“它高度认可人性和显而易见的局限性。但是,尽管如此,它可以诚实地宣称,它可以进行其他已经设计出来的商业纪录甚至都无法更密切地接近的高质量预测。”汉密尔顿说道。他对道氏理论的最重要的贡献之一是简单地在流行的《华尔街日报》和《巴伦周刊》的社论里将这个理论用于预测。预测是查尔斯·道几乎不做的事情,但是或许他本该去做——由于汉密尔顿汇编了令人印象深刻的纪录。在 1900—1921 年之间,应用这个理论,他预测到了 1907 年的恐慌、第一次世界大战前的萧条市场以及 1917 年的熊市——总共六个主要的牛市和熊市。

他最著名的预测是 1929 年 10 月 21 日的一篇题为“潮流的转折”的《巴伦周刊》的社论,这篇文章给了衰退前的投资者一个“明显的熊市警告”。从 1927 年以来,他三次指出了伟大的 20 世纪 20 年代牛市的结束,这次这个信号是不会有错的。1929 年 9 月 3 日,道琼斯工业指数达到了 381.17 的高点,铁路指数达到了 189.11 的高点。一个月内,工业指数下跌了 56 点,通常波动非常小的铁路指数,也大幅下跌了 20 点。“对当年的高点的最剧烈的反作用仅仅持续了一个月的时间。考虑到全国范围内的投机特点,在这么短的时间里,推断出类似的完全逆转的任何事情,对于公众情绪来说是相当危险的。”三天后,在著名的“黑色星期四”,恐慌横扫了华尔街。几个星期后,在十月,他去世了。

汉密尔顿 1867 年出生于英国,将自己描述为“一个无可救药的新闻人”。留着整洁的、梳理整齐的头,蓄着胡子,戴着眼镜,他在 23 岁时进入了新闻业,在伦敦以及整个欧洲工作。1893 年,他负责报道南非的马达贝列战争,然后作为一名财经作者留在了约翰内斯堡。他是一位充满激情的记者,相信“就处理的新闻而言,编辑必须知道的同写新闻的记者一样多,甚至比记者还要多”。32 岁时,汉密尔顿来到了曼哈顿,1899 年加入了《华尔街日报》,和道密切合作。九年后,为克拉伦斯·巴伦工作,接手了社论专栏的编辑

工作,在这个职位一直工作到 63 岁时去世。1921 年,他成为新创立的《巴伦周刊》的执行编辑。

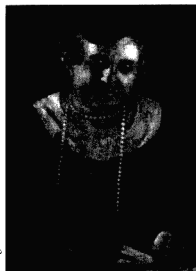
期间,汉密尔顿在 1922 年写了《股市气压计》(*The Stock Market Barometer*)一书,详细解释了道氏理论。这本书开始只是报纸分派的任务,但是后来发展成为 278 页的道氏理论家的教条。这本书成功但也有争议,由于许多人对这个理论仍旧模棱两可,它对这个理论进行了必要的解释。

汉密尔顿也修改了这个理论,说在任何给定的市场会改变的预测前,铁路和工业平均数一定是互相验证的。他是第一个以和比较现代的技术员在股票图表上创造“支持”线和“抵制”线来假定代表股票的底价和天价同样的方式“制作线”的人。当股价波动很小,待在它的“线”里时,除了股票被集聚或分配外,几乎没有显示别的信息。但是,在当时,并不清楚是集聚还是分配,购买和销售看起来是相对平衡的。只有当两个平均数冲出它们的线,涨到了高点之上时,这个行为才预示着股市的看涨行情;当平均数跌到高点之下时,由于市场明显饱和了,这是看跌的征兆。

“股市是一个气压计。在其中不存在没有意义的活动。活动的意义有时直到活动发生很长时间之后才会揭露,更经常发生的是,活动的意义根本就绝不会被人知道。”

汉密尔顿在新闻业中的作用虽然大,然而不足以将他包括在这本书里汇编的伟人中,但他在创造技术分析领域方面的作用足以将他包括在本书的伟人中了。一些人思考,其他人行动。道思索、创造了一个指数并且思考它,汉密尔顿作为一个实际工作者将它付诸实施。他是第一个基于精确的先前行为预测未来股票活动的认真的从业者,重复他的基于市场的经济预测。即使在不完全市场中,市场也属于较好的经济先导指数,这是一个很确定的事实。相对于现在那么多的市场专家注视着市场的每一个活动而言,在没有人关注股市的这个功能时,它的确是一个更好的经济预测家。汉密尔顿不只是一个有智慧的先驱,而且他也预备将自己的思想和声誉放到这条线上,出版出来,放到其他人能够奚落的地方。他们绝不能够。

Evangeline Adams



伊万杰琳·亚当斯

通过占星,她成为明星

BY WATCHING THE HEAVENS SHE BECAME A STAR

喧闹的 20 世纪 20 年代是疯狂的,自然地,大家都希望自己能够参与到这个刺激的活动中,并且获取随之而来的巨额利润。一些人慎重地用微薄的积蓄来投资,其他人以已经很多的财富来投机赚取更多的财富——但是无论贫富、聪明还是愚蠢,有经验的还是无经验的,大部分人都在寻找一种能够确保自己成功的制度。很多聪明的宣扬者急切地提供无数的“无与伦比的”体系。一些人宣传没有“r”牛市不会在一个月內突变的假定;另外一些人依赖太阳的黑点,然而还有一些人依照月亮的周期。至少一位自己作主的市场大师声称他有来自上帝的最终的内部消息!甚至有一个预测市场会在牡蛎季节达到顶峰的“牡蛎理论”。没有一个理论不够疯狂的,每个都有自己的追随者。对于每一个编造的怪癖系统,都有足够多的追随者。

到目前为止,最著名的非传统的投资体系是伊万杰琳·亚当斯的投资体系。伊万杰琳被吹捧为约翰·昆西·亚当斯(John Quincy Adams)总统的后代,

她用来自未来市场活动的价格为 50 分的时事通讯，有大约 12.5 万的订阅者。一些真正富裕并且出名的人，定期在卡内基·霍尔工作室里寻找她，获得她提供的服务。J.P. 摩根、钢铁巨头查尔斯·施瓦布、电影明星玛丽·皮克福德 (Mary Pickford)，甚至英国国王爱德华三世都是她的客户。她吸引别人的是什么呢？能告诉别人好运！

亚当斯可能没有为妇女在投资界里铺平道路，但是，一段时间内，她让华尔街停下来倾听。到世纪之交时，她已经是一位著名的占卜者，很显然，她并不能够提前预测 20 年代的大牛市，但 1927 年当她看到时，她知道这是一件好事，并且跳入其中——她的名声连同牛市的后腿一起冲上了天空。她受到了投资者的崇拜，她通过推销自己的预言而变得很富有。她的每月的时事通讯贴上了“保证能打败华尔街的体系”的标签，通过行星不断变化的位置，来预测股票活动。每次收 20 美元，她会预测道琼斯指数的走势。她收取的费用越高，她就变得越流行！大约 4000 个狂热者每天给她写信，询问自己在股市上的前途。

被吹捧为“华尔街的奇迹”以及“股市的预言家”，亚当斯在自己的工作室里配备了一个受人尊敬的经纪人办公室里应具备的所有道具。首先，她出现时，总是穿着名牌的、事务性的黑色套装，戴着眼镜，保持着严厉的谈吐，自信的声音，精明、严肃的行为方式。在等候室里等待单个咨询时，穿着皮大衣的妇女、穿着得体的男人到处走动，一致谈论他们的股票以及光明的前途。一个自动收报机忠实地、嗡嗡地打出报价单，几份《华尔街日报》摆放在显著位置。墙上排满了她最著名的客户——爱德华王子、施瓦布、皮克福德以及摩根的画像和照片。

摩根在亚当斯心目中占据特殊的位子，反之亦然。当亚当斯说摩根是上升的太阳，白羊宫，正占据有利位置时，摩根向亚当斯提供了 1 亿美元的贷款，之后，他被她诅咒了。传说摩根从贷款中获利颇丰，后来，摩根带着她在自己的游艇上巡航，将“科学调查”引导到了她不可思议的程度。“调查”的结果从未揭露！

亚当斯的精确性并不令人惊骇，但这并不会阻止人们按照她的预言行

动。在牛市中,人们会相信一切。事实上,当她在1929年2月15日,预言股票“剧烈上涨”时,她享受到了订阅费剧烈上涨的好处。1929年5月,她精确地预言到这个月的突变,但是在五一劳动节,在她的广播节目中,她随口说出“道琼斯指数能够爬到天上”。由于这是在一个星期五晚上,周末的高峰时间,当时无数的市民将汽车广播打开,那天成为她更著名的造成汽车排队之一。

当衰退最终来临时,据说她已经提前24小时预测到了市场的午前高峰。在那个黑色星期四晚上,她被迫举行了群众会议来调和她门外的长队!市场会恢复吗?值得紧紧抓住我的股票吗?我们应该实现利润吗?人们惊慌失措,在伊万杰琳神圣的话里寻找避难所——她不会让他们失望的。亚当斯安慰她的追随者们,向他们保证市场会上扬,拿了手续费,并且在当晚,当她的经纪人告诉她损失了10亿美元时,她告诉他早上的第一件事情是卖掉她的股票。

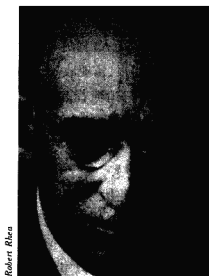
亚当斯在1868—1872年的某个时间出生于泽西岛市,在马萨诸塞州的安杜弗(Andover)接受教育。她研究占星术,1899年当她预测某个灾难时成为了明星。她的占星告诉她,她应该在1899年3月16日去马萨诸塞州。因此,她入住了温莎公爵旅馆,当晚,为这家旅馆的老板占星,“我赶紧警告他,他正处于最糟糕的行星运行组合之一,处于行星的不友好状态中是可怕的。”第二天,旅馆彻底烧焦了,老板的家庭也被烧了。幸运的是,某个人,很可能是她自己,告诉了媒体亚当斯的令人难以置信的预见力,这使伊万杰琳成为家喻户晓的人物——尤其是在上流社会、政治圈和戏剧圈。

她有一副相当安详的样子,1923年嫁给了一位以前的占星学生。她通过进行主要的预测而使自己的名字一直出现在新闻中。她在22分钟内,猜到了林德伯格的首次大西洋彼岸飞行所持续的时间,在几个小时内,预测了鲁道夫·瓦伦蒂诺(Rudolf Valentino)的死亡,在几天内,预见到了1923年的东京地震。1914年,她在一场向她的以占星术为职业的合法权利进行挑战的法庭诉讼中获胜。亚当斯爱好神秘的事物,写了几本关于占星的书,并且在1926年写了自传《天堂之碗》(*The Bowl of Heaven*)。

她于1932年去世。伊万杰琳·亚当斯证明了两个简单的原则。首先,如果你预测足够野蛮和疯狂的事情,并且宣扬少数成功的事情,人们会记住成功,

绝不会注意到失误,并且将你的成功归因于知识和技术而不是运气。其次,在牛市里,无论多么轻率,人们都会不顾一切地追求“确定的事情”。她是没有真正投资知识的明显的骗子。尽管没有伊万杰琳极端,但是其他骗子是一直存在的。在预测华尔街盛衰的流行媒体中,那些大骗子总是能够成功——总是有一种极端、戏剧性的才能。

最后,由于占星术被用于现代股市,伊万杰琳可以被看作是占星术之母。除了记住你的 P.T.巴诺姆(P.T. Barnum)——一直有许多追随者外,很难想象任何更愚蠢的事情。即使是在现代,仍旧有一小部分骗子通过占星术成功地向公众叫卖无用的投资服务。一些人永远学不会。



Robert Rhea

罗伯特·雷亚

他把理论转化为实践

HE TRANSFORMED THEORY INTO PRACTICE

罗伯特·雷亚接受了未精炼过的道氏理论,将它提炼成股市最新的、详细的、系统化的指南,将理论应用到实践中。在做这些时,他将查尔斯·道相当抽象的思想,以及威廉·汉密尔顿的应用转变为“希望用它来作为投机辅助资料的那些人的手册”。当他 1939 年去世时,他留下了一个容易理解的理论,使虔诚的道的后代可以继续他的遗赠。

雷亚 1896 年出生于纳什维尔,父亲拥有一条密西西比河的小船航线,喜爱股市,在股市里起伏了好几次。当还在学校时,他父亲就送给他汉密尔顿的密密麻麻的《华尔街日报》社论,告诉他“要掌握它们或者从中得出一些启示”。虽然这对于一个十几岁的小孩来说不是一项容易的任务,小雷亚还是充满激情地遵照执行!

在短短几年的大学紧衣缩食后,他步了父亲的后尘,开始了自己的河船航线,几乎要击败父亲的航线,雷亚将利润塞满了裤兜,直到父亲建议他将现

金送给华尔街人(同时也是作家)亨利·克鲁斯(Henry Clews)去购买可靠的股票。作为回报,雷亚收到了10股美国钢铁股票,以14块的价格买入——他正如父亲一样,追随着市场,定期在《华尔街日报》上看自己的股票。接下来,他遭遇了一些厄运——例如,肺结核,但是痊愈了,在1917年应募到航空公司,结果飞机坠毁了。飞机坠毁导致一个螺旋推进器穿入肺中,使雷亚卧床不起,终身残废。

在这个绝大多数人的人生可能会结束的地方,雷亚开始了他的人生。以科泉市为基础,他将研究经济趋势作为自己唯一的消遣方式,从而“弥补了幸运的人享有的乐趣”。他工作得如此专注,以至让自己忘记了痛苦,在每天结束时是如此疲劳,以至能够在晚上比较容易地入睡。通过竭尽全力地研究道的行为,雷亚建立了“道是预测市场活动的唯一可靠的方法”的理论——他认为这个理论值得他付出一生的精力。

随着雷亚艰苦地计算出平均数,构造出对于坚持道氏理论的交易商来说相当重要的道图表,他的卧室成了真正的统计工厂。雷亚本人涉猎了20世纪20年代的牛市,以他的图表为基础购买股票,总体来说效果比较好。他后来回忆道:“或许是道氏理论,或许只是运气使我在1921年恰当的时期买了一些股票,在1929年的上升时期的最后阶段阻止我持有股票。而且,或许是道氏理论,或许是运气使我在衰退后的两年期间,持有少量的卖空账户。这样,我的研究已经付红利了……”

到20世纪20年代晚期,他成为一位非常受尊敬的道氏理论家。因此,在当代的道专家,汉密尔顿在预测了1929年衰退的几周后去世时,雷亚作为道氏理论的“主教”取代了他的位置。在那年,《巴伦周刊》出版了一些他的“笔记”,但人们渴望有更多的笔记出版。雷亚接着写了《道氏理论》(*The Dow Theory*)一书,最初被出版商冷落了。当没有人愿意接受他的“累赘”时,他在1932年亲自出版了。这本书是雷亚最著名的作品,在最初的六年里,销售了令人惊奇的91000册。

雷亚对道和汉密尔顿的迷恋以及绝对的敬畏反映在这本书里,这本书包括了汉密尔顿的最初形成道思想的252篇《华尔街日报》社论。雷亚十分谨慎

地处理这个理论,很重视保护它免受不幸的投机者的嘲笑。“或许在股票投机中应用这个理论的最大危险,在于如下的事实。有着初学者的运气的新信徒,可能好几次得出了正确的结论,然后,认为自己已经发现了挫败市场的可靠方法,用错误的方式来理解他的信号。或者,甚至更糟糕的是,他可能在错误的时间里理解正确。在任何一种情况下,当错误在于交易商的急躁时,道氏理论通常是不灵的。”(事实上,在每次预测不准确时,这种“古老的不指责理论,而是指责解释线”的放弃,成为类似约翰·迈吉的现代技术分析师的格言。)

雷亚从未说过将道氏理论付诸实施是很容易的——只是需要一点耐心以及大量的理解。“道氏理论,像代数学一样,并不是在只是不经意地读一本关于本学科的课本后,就很容易理解。”它也不是“击败市场的一贯正确的体系,它作为投机辅助资料的成功使用需要认真研究,概括证据必须不偏不倚。希望绝不允许变成想法”。他认为有通常的市场感,并且具有经历过完整的市场周期的经验的任何交易商,在 70% 的情况下,应该都能成功。在验证道氏理论时,雷亚建议记住的一些要点如下:

1. 期望最小的人,从道氏理论获益最大。
2. 这个理论并不是击败市场的可靠方法,那样的理论或体系是从未出现过的。
3. 基于对这个理论中暗指的平均数的公正理解的交易,经常会产生净损失,但是在一个合理的程度上,获利次数要多于损失次数。
4. 不要试图太努力地研究这个理论。
5. 如果没有经过 37 年的平均数记录的验证,不要试图进行创新。
6. 不要试图同时以微利和道氏理论来交易。
7. 如果这个理论值得遵守,再去研究它——学会形成独立的观点,用通过几个牛熊市周期,已经学会使用道方法的其他人的观点来验证自己的观点。
8. 不要让你在市场中的立场或者当前的商业统计数据影响你对平均数的理解。

随着追星族的来信堆满了床脚,很显然,人们愿意试验这个理论。在雷亚知道之前,他已经有很多忠诚的追随者来寻求建议了。他不能够单独回这些

信,因此在 20 世纪 30 年代中期发布通知说,如果有话要向公众说或者当有话要向公众说时,他就油印出来,送给需要的人。但是,他不会说这是免费的。到 1938 年,他的卧室挤满了 25 个助手,帮助他向 5000 个订阅者艰难地印出了《道氏理论评论》(*Dow Theory Comments*),每个订阅者每年支付 40 美元。他为自己授予了“道氏理论家”的称号,他看来已经决定从财务上利用自己作为道和汉密尔顿遗赠的继承人的地位了。

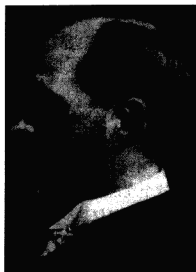
像汉密尔顿一样,雷亚有一些成功的经历,例如在几天之内预测到了 1932 年熊市的底线,预测了 1937 年的熊市以及 1938 年的牛市。但是,根据在时事通讯里提供的连续的投资建议来看,雷亚的公众生涯太短了,因而无法真正地衡量他的功效。他缺乏健康——只有一个肺,患有心脏病,最终在 1939 年 52 岁时去世。他的相当大的发行基础很快就来临了,然而仅仅收到了他的几个月的解释。

在某些方面,雷亚有点像玛丽莲·梦露或者约翰·肯尼迪,他的形象由于早逝而得到了提高。要不是他通过持续的建议而活在公众心中,道氏理论的方法可能很快就消亡了,但他的去世使他的纪录处于无法攻破的位置,在几十年里,投资者要比现在更认真地看待道氏理论;即使现在,这个理论也收到了并非微不足道的关注。就在去世前,他将时事通讯传给了一位级别较低的合伙人佩里·格瑞纳(Perry Griner),这个合伙人通过宣扬道、汉密尔顿和雷亚的理论,继续着道氏理论的遗赠。但是,不像雷亚,格瑞纳和后来的道氏理论家绝不可能将这个概念推向新的领域,或者使它比以前更重要、更强大。人们已经理解雷亚,并且在他去世后还追随了 50 年道氏理论的事实,是对他的一个证明,也是他对市场的影响的明显证据。

然而,同时,他是一位随着时间的推移,从未真正地得到证明的时事通讯作家。在几十年里,举着他的旗帜的人们,并不缺少工作的材料,而且由雷亚解释的道氏理论现在作为一种完全可应用的理论而被广为接受。不幸的是,他们的建议并没有像雷亚希望的那样有益。或许要不是雷亚活着并且能够走路的话,也会有相同的命运。虽然在几十年里,道氏理论已经鼓动、动摇了很多人和市场,然而理论的检验在于它如何从一个实践者传到另一个实践者并

且代代相传。根据这个标准,雷亚的工作并不是很适合市场。在最近的几十年里,根据我的观察,追随道氏理论的人行为很极端,常常发生非常退步的市场呼声。

雷亚部分是空想家,提炼了道和汉密尔顿的思想。他也部分是时事通讯作者,正如大部分的时事通讯订阅者一样,根据我的估计,他的时事通讯赠赠的订阅者,从中并没有得到一点好处。巨大的好处总是流到了作者那里,这也给我们提供了雷亚的人生教训——在期刊和书里写这个理论,使它通用从而使读者受益。金融期刊和书的作者从中赚了很少的钱——仅仅是声望、尊敬和知名度——当他们写书时,仅仅在某种程度上,他们给读者提供了一些可以独立使用的东西。但时事通讯作者典型地销售结论和娱乐,从中赚取很多钱。他们典型地继续自己的方式,并没有使读者受益。对时事通讯持怀疑态度,因为即使有,也只是有很少地值他们的高价。



Irving Fisher

欧文·费雪

不要听经济学家、尤其是伟大的经济学家的话

THE WORLD'S GREATEST ECONOMIST OF THE 1920S, OR
WHY YOU SHOULDN'T LISTEN TO ECONOMISTS—PARTICULARLY GREAT ONES

经济学家欧文·费雪留下了大量的数量经济学、价值和价格理论、资本和货币理论、统计学方面的作品。事实上，看起来好像他被吹捧为最伟大的经济学家之一，几乎只是因为他有很多东西要说。他写了至少 10 本专业书籍，在耶鲁大学执教 35 年多。但是，资格并不总是意味着你是正确的。事实上，在费雪的例子中，资格允许他在大量的专业假设里出错——例如 1929 年的衰退——然后，在衰退之后，用修订的行话更正了。很明显，费雪对华尔街的最伟大的贡献是他自己的消极例子，这个例子应该作为对为了避开经济学家不得不说的话而参与金融市场和经济学的所有人的永远的警告而出现。从费雪时代以来，各种各样的研究证明了经济学家错的时候比对的时候多。

欧文·费雪于 1947 年 80 岁时去世，他的一生为很多问题而奋斗——既包括经济学的也包括社会学的。他作为一位社会哲学家、改革者、教师、发明家

以及商人而闻名。他倡导盲目严格的健康和卫生标准,禁酒令,世界和平以及优生学(一种通过基因促进社会自我进步的种族主义概念)。他探究经济计量学,大概知道得到认可的最容易的方式是开拓一个全新的领域。费雪甚至与五位总统闲谈,以至他以类似于伯纳德·巴鲁克(Bernard Baruch)的方式,通过成为众所周知的总统顾问而宣传自己。费雪喜欢沉湎于自我认知中,并且树立起了很容易获得成功的资质。

在经济学领域,他由于早期的货币理论方面的作品而非常出名。他的货币理论近来已经被经济学家的“芝加哥学派”的货币理论所取代。尽管如此,费雪仍旧受到了经济学家和经济历史学家的高度尊敬,这经常是对华尔街金融家的讽刺。华尔街历史学家经常把这看做是对经济学家和经济历史学家的一种谴责形式,证明了他们不知道任何事情。费雪明显不知道什么时候会实现预测。如果一位经济学家不能够正确地预测,他还能做什么呢?

毫无疑问,他的最大的错误是伴随着1929年的衰退以及继而发生的萧条。在1928年,费雪花费好几个晚上的时间宣讲长期的繁荣,而且从前从未看到衰退即将来临。正如在一篇具有讽刺性的《视野》(*Outlook*)杂志文章指出的,当其他人开始预测衰退时,他甚至还否认。在1929年9月5日,费雪宣称股价并不是太高,坚持认为不会发生衰退。

“可能会有股价的下跌,但不是衰退的本质……股票的股息回报率正在走高。这不是由于股价下跌引起的,也不会由任何‘预期’的衰退而加速,我看不到这样的可能性。”10月,他反对罗杰·巴布森的声称市场已经到达了永远高原的有深刻见解的关于繁荣和衰退的预测。大约衰退前的一个星期,当市场开始气急败坏时,他突然出来尖锐地说“动摇了试图投机的狂热者”。或许,他才是狂热者。

10月23日,费雪发现“公众投机的狂热”对于长期的牛市来说是最不重要的理由。他仍旧反驳巴布森的道琼斯气压计会下跌60~80点的预期,认为道琼斯指数会在5%~12%之间摇摆,随后会恢复到现在的水平。(道·琼斯指数后来下跌了48%)当他的错误在黑色星期四后变得相当明显时,费雪试图通过说明其他人也同样被误导了而使其合理化。现代经济学家也会犯同样多

的错误。如果他们都同样错了,他们会互相证明自己是正确的。

衰退后不久——1930 年市场继续在危险的边缘运行,以及 1932 年探底前很长时间——费雪很快写了《股市衰退及其后》(*The Stock Market Crash And After*)一书,在一个令人尴尬的明显、简洁的集子里收集了他所有的大错。这是曾有的最好的读物之一,因为它显示了世界领先的经济学家可能是多么彻底的错误。根据消极的推论,这在合理性上是一个奇迹。你从中学到了绝不会相信的东西(你在专业的图书馆里都可以发现)。

费雪的书在类似“充满希望的前景”、“禁止的红利”以及“恐慌的补救和预防”等章节里,详细介绍了不久的未来的一片繁荣景象。他指出,将政府和私人的“恐慌的补救和预防措施”结合起来,将有助于从“进一步的灾难中挽救市场”。

费雪甚至称 1930 年的萧条股市是“投资者所知道的最好的廉价货柜台之一”。他声称“尽管在 1929 年恐慌期间对普通股造成了极大的伤害,投资信托公司投资于普通股比以前更安全了。至少,前景是光明的”。

费雪不可能犯更大的错误了,很快,不久的未来变得非常黑暗,尤其是对于他自己的个人财务状况来说。对于他来说,不幸的是,他遵从了自己的建议!他最终永远失去了自己投资可视卡片索引系统而赚到的钱。他在衰退后将自己最后的百万投资于雷明顿·兰特(Remington Rand)股票而损失了自己的财富。他以每股 58 美元的高价位买入这只股票,认为自己得到了令人惊奇的便宜货。后来,这只股票跌到了 1 美元,他丧失了全部财产。

费雪在财务上从未缓过来,直到他去世的那天,他不得不一直向他的家庭借钱。很大程度上证明了这位被认为是世界上最伟大的经济学家的家伙,在临终之时——最后一次被一个明显的骗子欺骗之后——费雪将自己比做是为除了自己的赤脚家庭之外的每个人做好鞋的鞋匠。

他的儿子,欧文·诺顿·费雪(Irving Norton Fisher),在 1956 年为费雪写了一本传记《我的父亲费雪》,在这本书里,通过父亲开的车,相当滑稽地描绘了他财富的变化过程。在早些年,有一辆道奇和几辆别克,当财富剧增时,有一辆雇用专职司机的林肯车、一辆出风头的可换挡的 La Salle,以及一辆

Stearns-Knight。当市场触底,永远地吞噬了他的财富时,流行的汽车消失了,一辆福特车重新出现了。他的最后一辆车是 1938 年购买的一辆二手别克!

一头花白头发,留着髭和山羊胡子,戴着圆眼镜,费雪看起来就像知识分子。他 1867 年出生于纽约的卡茨基尔山(Catskill Mountains),是一位耶鲁大学毕业生兼部长的儿子。他是一位兢兢业业的耶鲁老师,1891 年获得了经济学博士学位——这是耶鲁大学授予的第一个纯经济理论的博士头衔。两年后,他娶了一个很有钱的罗德岛家庭的女儿,并且开始疯狂写作。当人们对费雪艰苦奋斗写出的作品数量感到惊奇时,他说只是在遵守自己的规则:代表能代表的东西,并且保持健康。在 1898 年感染了肺结核后,他对自己的健康有妄想症。康复之后,他不再吸烟、喝酒,饮食非常规律,并且迷上了禁酒运动——或许是“如果你想在金融市场里赚钱,为什么不该听经济学家的话”的进一步的证据。

时代在变,知名人士来来往往。技术发展,社会越来越发达。美国一代一代更加繁荣。经济学家一直在预测。“常常会出错,但是从未遭怀疑”,经济学家对你的金融前景是有害的。人们倾向于相信他们的预测,但是他们的预测几乎不会正确,尤其是在重要的转折点。欧文·费雪是第一位被市场认真对待的知名经济学家,也是第一位在公众中被骂的人。他开创了一个趋势。从当时到现在,市场倾听,然后否决了永不停息的经济巫医流。从个人角度来说,当人们问我是否和欧文·费雪有关时,我一直很困惑。但是,我总是对说“不”感到很自豪。



威廉·D·江恩

造就了很多狂热骗徒的大师

STARRY-EYED TRADERS "GANN" AN ANGLE VIA OFFBEAT GURU

威廉·江恩通过看星星——占星术——来获得研究股市所需的平静、专注、沉思的心境。由于是基于数学、哲学、谬论以及自然法则的大杂烩，他在 20 世纪 20 年代编造的复杂的、类似新世纪的交易方法需要一心一意的状态。当许多华尔街的金融家，包括本书的作者，发现江恩的体系对于他们的爱好来说太怪异时，他很长时间一直是打败市场交易商的大师，这些交易商几乎一直是经过江恩的教导，感到自己真正与市场的内部工作联系起来的技师。江恩的追随者感到摆脱了基本面分析和技术分析的惯例，在他去世 35 年后，继续对江恩主义念念不忘，来来回回地以几乎崇拜的“我们获得一个秘密”的表情互相盯着对方。

江恩于 1878 年出生，是得克萨斯州拉夫金 (Lufkin) 的一位棉花农场主的儿子，他看着棉花市场和其他日用品市场长大。在进行了首次棉花期货交易后——赚了——24 岁时，他的好奇心、开放的思想，以及数学诀窍引导他来到

了股市。几年后,他在得克萨斯州就很出名了;当地的报纸甚至出版他的棉花预测。但是在当时,江恩就注意星星,他在 1908 年离开家乡,来到了纽约,有了更多的听众。

在华尔街办公室里,江恩从事着谦逊、琐碎的工作,直到 1919 年都在担任分析员、股市通讯作家以及股票经纪人。因此,他至少是部分的商人,当你看他的人生进步以及他发展的形象时,注意到这个是很重要的。1919 年,他开创了自己的咨询公司,出版了自己的叫做《供给和需求》的时事通讯,提供一项图表服务,研究市场并且开始了使他成为华尔街崇拜的形象的八本书中的第一本的写作。有条理、专注、彻底,他在 1923 年出版了《江恩股市定律》(*Truth of the Stock Tape*),接着在 1930 年出版了《华尔街选股方略》(*Wall Street Stock Selector*),这为他的体系奠定了基础。

江恩理论主要通过判断主要和次要市场趋势,查明市场趋势发生变化的地方,确定买卖股票的最佳时期。在阐述这个理论时,江恩依赖于过去的再现,感觉到时间变了,但是人没变。“时代和条件变了,你必须学会随着它们而改变。人的本性不会变,这是历史重复的原因,在一年又一年的某些条件下,或者在各种时间周期中,股票的表现非常相似。”

在 1949 年的作品《华尔街的 45 年》中列明的“股票交易规则”中,江恩鼓励投资者通过他的其他规则来判断道琼斯指数的趋势。一旦趋势确定,他建议在上漲或下跌的三个星期前,在 5~7 点的活动范围内买卖。(注意,当时道琼斯指数在 175 点时,移动 5~7 点,要比现在道指数在几千点时移动 5~7 点重要得多。)在买了一只股票后,要降低风险,江恩再三提醒读者要在成本之下 1.2 或者 3 点时,设置一个止损订单。“当你进行交易时,你可能错了。”他说。止损订单大大地降低了风险。

在另一个包括 24 个“绝不会失败”的交易规则的清单里,江恩建议如下:

1. 将资本分成 10 等份,在任何一个交易中,绝不要冒超过它的十分之一的风险。
2. 绝不要过度交易。
3. 绝不要让利润变成亏损。

4. 绝不要对趋势进行赌博。
5. 仅仅交易活跃的股票。
6. 当怀疑时,出来;在怀疑时,不要进入。
7. 绝不要只是为了股息而买股票。
8. 绝不要让损失平均。

“现有的一切都是基于精确的比例和正确的关系。本质上是不会有机的,因为最高位的数学原理是一切事物的基础。”江恩说。他是一位喜欢数字的家伙——沉迷于数学关系和古希腊、巴比伦以及埃及数学。江恩声称他能够在1900—1955年的几百个股票和商品图表,包括日表、周表、月表、季表和年表的基础上,看出早期的趋势逆转。例如,当价格上涨,导致一个下挫和另外一个上扬,然后形成了一个比以前更高的高点,他的图表就显示牛市即将来临。

江恩对华尔街的智力贡献核心是江恩“角度”的概念,这种角度是用来度量“支持线和抵抗线”以及确定趋势的。几乎没有不关注江恩角度重量级的交易商,或者是因为他们信任这些角度,或者是因为他们知道如此多的其他交易商信任它们。如果一个江恩角交叉了,可能在交易商中产生了一个“拥挤的”反作用。江恩角度是基于“对于市场活动来说,时间像价格一样重要”的理论,这与R.N.艾略特的学说有点相似。构造江恩角度的真正的技术描述起来是相当复杂的,但是很容易操作,仅仅用纸、笔、一个简单的尺子,以及非常简单的数学就可以完成——这也提高了它们对大量的追随者的吸引力。

从技术上说,整个概念由于江恩的所有股市努力都是旨在预测道琼斯工业指数的主要活动的事实而存在严重缺陷(正如艾略特的成果一样)。真正地研究类似道的成果的价格权重指数的任何人都知道,如果你不能预测未来的股票分化,你就不能精确地预测任何价格权重的指数——这些人中绝大部分甚至绝不会思考这些,因为他们不会考虑指数如何起作用。然而,常常会有周期,有时道指数里没有股票分化,有时江恩的概念可能适用。无论江恩的角度是否有效,许多交易商相信它们有效,它们是股票交易所和商品市场上的交易商的大脑中经常存在的一个概念。

江恩,薄薄的嘴唇,说话严厉,尖鼻子,戴着椭圆形的眼镜,总是穿着利落

的衣服,对人们对市场的态度和行为很感兴趣。在他的书里,他鼓吹自己的市场礼节:“如果是由希望、贪婪或恐惧推动的,不要交易或投资。总是要保持好的情绪……密切关注你的健康状况……花费很多时间来消遣。”他感到消遣的时间很关键。事实上,在技术交易商中,这种情绪是很正常的。“如果情况发展较好,进行一次良好的、长期的休息……”如果能休假的话,就去休假。如果情况发展不好,那么这是停下一切事情的另外一个理由,休息一下或者休假。但是,当你回来时,尽可能努力研究。”他接受了自己的建议,在迈阿密过冬,通过占星来获得内心的平静。

除了精神状态以及与星星非常遥远的关系外,江恩本人是相当普通的。他是马克·吐温社团的一个成员,生活过得很好,常常精打细算,大概去世后,给他的家庭攒了很多钱。他不是特别慷慨:只是在接受别人的付出之后才会付出。当时,他是近乎吝啬的小气。一次,在用电动割草机在草坪上割草时,他从延长线路上跑过,将线路切断了。由于不是一个做杂事的人,他只能请一个助手来固定线路,作为回报他告诉这个助手,“我知道你做大豆期货很长时间了。在今天闭市前,你最好将它脱手。”从1948年的那个点开始,在接下来的25年里,大豆价格稳定下降。那真是巧合吗?谁知道呢?这只是建立在壮观的公众市场呼声、自我宣传能力,以及市场对真正“懂行”大师的贪得无厌的需求上的一种无法证明的江恩传说。

正是这三者的结合使江恩获得了成功。不像T·罗·普莱斯或本·格雷厄姆,在市场上,他没有可证明的成功的公众纪录。他在现金交易市场的表现是相当朦胧的,因此没有一个人能真正地证明他是或不是一个伟大的市场战术家。他的追随者是愿意无条件相信他的人。他出版并且宣传自己的书和时事通讯,在这过程中,他建立了自己的完美市场呼声的传说。为了做到这些,他或许知道他需要模糊性来隐藏甚至使最好的市场计时员感到困惑的不完美性。然而对于需要市场交易的圣杯的人们来说,现在,江恩或许仍旧是神圣的东西中最神圣的。几乎没有不研究江恩的激进交易商,并且尽管江恩爱好者的领域并不限于骗子,但是几乎我见到的每个骗子都将江恩纳入行骗的理由中。尽管根据现代电脑驱动的标准,江恩的数学方法是相当原始的,但他们仍

旧感到对用纸、笔和计算器工作,并且需要追随相对少量指示器的交易商是有益的。对于寻找打开华尔街财富之门的魔力钥匙的那些人来说,它们是相当奇异和神秘的——永远都不缺少只是寻找那些人。

不幸的是,江恩的作品具有自我宣传的说明性标签。他的作品远离谦逊,一直吹牛,从未发现过市场的错误,听起来非常像现代自我宣传的时事通讯作者的早期版本。例如,他声称,他写作并不是因为他需要钱或荣誉,而是因为人们请求他,因为他需要“给其他人可能最有价值的礼物——知识”。对于我这位长期的作者来说,其风格和动机看起来都是虚假的。

1946年,江恩从事商业活动44年后,从为客户提供服务中退了下来,但是直到1951年才退出交易。四年后,77岁的他在布鲁克林去世,留下了妻子、儿子和三个女儿。不清楚他留下了多少钱,江恩迷们坚持说,在他去世时,他惊人的富有——所有财富都是基于市场收益。怀疑者嘲笑并且要求提供证据,他们认为他拥有的钱是来自公共关系吸引的客户。我无法确定江恩真正是他的热爱者们认为的那样,还是一位骗子。或许他介于两者之间——一位有一些技巧和直觉的大力进行自我宣传的自我推销者,是一位优秀的但不是伟大的华尔街“外部者”。不考虑这些,仅仅通过去世后整整35年里,他的相当秘密追随者的规模,以及江恩主义仍旧从交易商的嘴里流出的程度,江恩就有资格进入本书。

Wesley Clair Mitchell



韦斯利·克莱尔·米歇尔

华尔街有用数据之父

WALL STREET'S FATHER OF MEANINGFUL DATA

韦斯利·克莱尔·米歇尔绝不是典型的、不断进行过量不精确的预测并且不遗余力地吸引媒体注意的半掉子经济学家,恰恰相反,谦逊的米歇尔留下了经济世界的景象,努力工作来提供以前难以获得但是需要的数据和事实来解释经济。当他在 1948 年 74 岁去世时,留下了由国家经济研究署(NBER)收集的指数和统计信息的遗产,NBER 是 1920 年他帮助组织的。今天,NBER 是确定衰退什么时候开始、什么时候结束的官方实体。

对于普遍的经济社会来说,米歇尔可能由于对商业周期的长期、彻底的研究而非常出名,这形成了宏观经济学家甚至现在都在使用的基本的商业周期模型。在其他提出自命不凡的解释以及冗长假设的地方,米歇尔用冰冷的、艰难的数据追溯他的理论。最终,在他 1913 年的具有划时代意义的书《商业周期》里,他是第一个意识到商业周期不是自然的而是资本主义体系系统地产生副产品的人。由于他的作品,“商业周期”取代了“商业危机”,成为一个

普通的短语,金融界开始逐步评价我们的经济盛衰,及其可以被量化和衡量的程度。

米歇尔 1874 年出生于伊利诺斯州的拉什维尔(Rushville),是一位乡村医生兼农场主的最大的儿子,上了芝加哥大学的第一堂课。在这里,他被类似于研究水果蛋糕的经济学家托斯坦恩·凡勃伦(Thorstein Veblen),以及实用主义哲学家约翰·杜威(John Dewey)的知识分子包围着,这些人对米歇尔的思想有着深刻的影响。夏天期间,他在父亲的农场工作。1899 年,他获得了博士头衔,享有最高荣誉,在接下来的一年里,在母校开始了学术生涯。在他的整个人生中,米歇尔也在加州伯克利大学和哥伦比亚大学教书,帮助在曼哈顿创立了进行社会研究的新学派。尽管有着令人印象深刻的资质,米歇尔绝对没有真正地专心致力于学术——学术一直位于经济研究之后。

近乎残酷的动力、直率、系统,即使是在日记中记录日常的事件时,米歇尔也一直说“宁愿工作也不要谈论”。但是在偶尔的空闲时间里,米歇尔相当灵活——他会读一本神秘的书,从事木工、写信、野营,和妻子一起爬山。他是一位热爱家庭的人,他喜欢和孙子一起玩。

对于朋友和家庭来说,明快辉煌的米歇尔是第一位重要的经济工具制造者,他发明了执行民众研究项目所需的技术工具。他的统计专长为分析不同时间的民意测验设立了一套新标准。他的显示了动态经济社会的图表和表格,设立了一个显示结果的新标准。他对指数数字的着迷,根源于他相信这些数字提供了价格波动的详细信息,这对华尔街非常重要。

米歇尔与其说是一位经济假设者,不如说是一位工具销售者。在他之前,几乎没有华尔街金融家在考虑经济对市场的影响时可以看的相关的指数数字——几乎不存在华尔街可以使用的关于普通民众的经济分析工具。

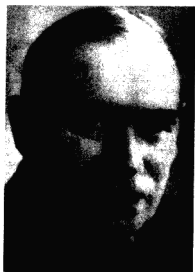
他的数字为自己说话,刻画了经济思想和金融思想相互作用的基础,这个基础在类似欧文·费雪、约翰·梅纳德·凯恩斯的经济学家以及所有的我们现代经济学家的作品里都有体现,这也体现了股市本身是一个强大的主要的经济指示器。没有米歇尔和他的作品,所有“从上至下的”投资经理们的操作方式将与现在完全不同(从上至下的经理们包括当今绝大部分的金融参与

者,他们评估经济,然后使用这些结论来评估市场,决定持有什么股票)。米歇尔对于所有后来的经济思想和严密的金融思想都具有基础性作用。没有他,这些就不会存在。

要不是国家经济研究署,米歇尔在经济学方面的进步可能就不会像现在一样得到广泛认可。一开始,米歇尔把国家经济研究署看做是能够实现自己的梦想——“一个批评性的研究项目”。在担任指导者,组织了一个关于美国经济的巨大数据库的 25 年时间里,米歇尔和他的员工将研究的中心放在类似商业周期的本质和原因、国民收入的测量和分析、资本形成的来源和过程等长期问题上,结果以“没有便利的合理化”的、严肃的风格出现了。米歇尔进一步承担了煽动者的角色。他的工作将一如既往地产生更多的问题,反过来,更多的研究。

他的工作是永无止境的。例如,在第二次世界大战后,米歇尔游说议员要保存好收集到的统计数据,并且进一步进行战争期间开始的新研究。停战三天后,他大胆地要求不仅要保留他的数量很少的员工,而且要再雇用 12 个员工来捕获在当时经济中泛滥的价格活动的知识。

粉红色的脸颊,严厉、认真的样子,米歇尔激励着经济社会进行进一步的严密的定量研究,用实证知识取代未经验证的归纳方法。我们为现在知道的有关国民收入、价格和价格系列、投资、货币市场和商业周期等知识而感谢米歇尔。正当查尔斯·道和 B.C.福布斯证明了新闻信息在投资过程中的重要性时,米歇尔证明了一般信息在投资过程中的重要性。没有明快辉煌的米歇尔,我们现在将几乎不知道有关华尔街通向普通大众的纽带。



John Maynard Keynes

约翰·梅纳德·凯恩斯

证明规则的例外之一

THE EXCEPTION PROVES THE RULE I

数不清的资料称赞衰退之后的经济学之父约翰·梅纳德·凯恩斯,以及他对资本主义体系的敏锐理解。但是,或许确认他是经济学领袖的最好例子,在于他的几乎不为人知的个人投资记录——也就是说,他在证券市场里成功地投机了大约 40 年。不是依赖内幕消息、“热门的小道消息”或者市场选时设备,他有自己离奇的体系,这个体系基本上是当时的平民大众无法胜任的。凯恩斯不仅在市场上,在气质上也与其他人不同,他依靠勇气和自信为自己赚了很多钱,在 20 世纪 30~40 年代期间,推动了世界对于股市的信心,从而证明了自己是例外,而不是惯例。

的确,其他经济学家已经努力将他们的信仰和预测应用到市场里了,但是,在很大程度上,专业的经济学家在试图解释金融市场时,要比糟糕还更糟糕。在我还是一名大学生时,我对米尔顿·弗里德曼(Milton Friedman's)的哲学“对社会科学的检验是看它是否能够成功地预测未来”印象非常深刻,这句

话无论在过去还是现在都是有意义的。在这个基础上,经济学家,作为一个群体,并且一直在这个群体里,应该得“F”级。令人感到奇怪的是,世界一直在倾听经济学家以及他们的预测,但是,就欧文·费雪来看,他们在预测方面确实很糟糕,并且,更重要的是,在预测金融市场方面很糟糕。

但是,凯恩斯在其他经济学家总是失败的地方成功了:在衰退后的几年里,他赚了一大笔钱。相比而言,20 世纪 20 年代领先的经济学家费雪,一次又一次地在市场中犯错,最显著的是,在 1929 年的衰退和大萧条期间,失去了自己拥有的一切并且通过向亲戚借钱来度过余生。

凯恩斯在 1883 年出生于大不列颠,出生在一个知识分子和文化家庭,同时也是一个谦恭的家庭,他在 1905 年 22 岁时开始涉猎证券。14 年后,他通过自学,成为一名认真的股票操盘手,投机外汇取得了很好的业绩。1920 年,当潮流改变,货币市场对他不利时,他失去了一切——包括家庭和朋友委托给他的资金。但是到那时,他彻底迷上了这个游戏。

凯恩斯很快从朋友那里得到了一笔贷款,从其早期作品之一——《和平的经济结果》(*The Economic Consequences of Peace*)中得到一笔预付款,在刚刚使他筋疲力尽的地方陷得更深了。两年之内,他偿还了“感情债”,从 8500 英镑的债务发展成了 21000 英镑的利润。到 1945 年他去世前的那年,他已经集聚了相当于 1990 年的 2 千万美元的购买力。那是通货膨胀率实际为零时,13%的年复合增长率。所以在连续 25 年的基础上,这个实际回报率真正是相当高的。在那些年,很少有投资者能够达到这个纪录。

凯恩斯不承认说他有一个“战略”,但相反声称,“我投资的主要原则是要与一般观点相反,理由是,如果大家都认可它的优点,这个投资难免太昂贵了,因此,没有吸引力。”后来,在 1938 年,他提出了“成功的投资依赖于三个原则:

1. 仔细选择一些投资(或者一些类型的投资),与它们大概的实际价值和在接下来的几年里潜在的内在价值相比,以及当时可供选择的投资相比,要注意到它们的便宜。

2. 不畏艰险坚定地持有这些相当大量的股票,或许是几年,直到它们或

者已经达到预期,或者很明显是购买错了。

3. 平衡的投资位置,或者,多种风险,尽管单个股票持有量很大,如果可能的话,要选择风险相反的股票(例如,在其他股票中,持有黄金股份,当存在全面波动时,它们可能以相反的方向运动)。”

凯恩斯典型的投资组合包括,只是大量持有 4~5 种证券,与古老的假设“绝不要将鸡蛋放到同一个篮子里”直接相对。他一次给一个同事写信,“我知道,你不会相信我,但是从这些大量持有的少数证券里,一个人对他赚取了所有利润,绝对会感到高兴。没有人曾经利用这个普通的投资组合包。”

例如,在 1931 年,奥斯汀汽车公司(Austin Motors)和英国雷兰德(British Leyland)占了他持有股份大约三分之二的比重。尽管一些人可能认为这样风险相当高,但是凯恩斯感到很有信心,因为他知道,相对于投资于各种虚无缥缈的股票,他就其中每种股票所能了解到的来说,他更了解少数股票中的一种。他说道,了解你所有的证券,是首先避免风险的最好方式。“我完全不能够对超过非常有限的范围的投资有充分了解。时间和机会不允许我有更多的了解。”

不像欧文·费雪,在萧条期间,凯恩斯利用他的技术赚了很多钱。在 1929—1936 年间的几年里,当许多股票操盘手停下来时,他通过廉价出售的股票将净值提高了 65%。那并不是太难做到:你只是必须足够冷静,可以随着市场波动而调整心情,不要恐慌。例如,1928 年,他以每股 21 先令的价格拥有了 10000 股的奥斯汀汽车股份。在第二年,这些股份每股值 5 先令,但是凯恩斯坚持不卖,直到下一年,他以每股 35 先令的价格销售 2000 股!在巨大的公用事业控股公司里,他也发现了一只便宜股票,这家公司的股票在 30 年代中期,公用事业巨头塞缪尔·英萨尔的帝国崩溃时,达到了最低点。凯恩斯说:“它们现在绝望地在美国投资者中失宠了,价格远远降到实际价值之下了。”

或许凯恩斯的操作风格里最独特的方面是利用投资组合的杠杆作用;在萧条期间,这对于许多投机者来说意味着毁灭。1936 年,当他的财产超过 50.6 万英镑时,他的债务是大约 30 万英镑。然而,在后来的几年里,凯恩斯降低了边际债务:1939 年之后,债务平均起来大概是净资产的 12%,相对而言,20 世

纪 30 年代早期这个比率超过了 100%。在时机合适时,他最大限度地利用债务,在时机不太有利时,他就不利用了。

凯恩斯由于 1936 年的经典作品——《就业、利率和货币通论》而闻名全球,他努力地在市场上利用他的革命性理论——但他知道,是选择高质量股票的离奇能力,而不是安排市场的能力使他获得成功。市场太不可预测了,然而他充分地利用市场的这个特性。“由于别人无法利用的波动,很大程度上是波动导致了便宜股票和不确定性。”

个子高,达到了令人敬畏的 6 英尺 1 英寸(后来驼背了),厚嘴唇,留着胡子,凯恩斯对公众的蔑视是他贵族化的、知识分子的家庭教育的产物。他的父母亲都是英国剑桥大学的教授;他的父亲由于写了一本早期的专业经济学课本——《政治经济学的方法和范围》(*Scope and Method of Political Economy*)而出名。年轻的凯恩斯上了伊顿公学,后来步父母亲的后尘去了剑桥大学。他很快为自己找到了一个位子,将古典经济学家阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall)以及类似维吉尼亚·伍尔夫(Virginia Woolf)的文学巨匠,纳入自己的朋友圈中。凯恩斯是一位刻薄的辩论者,在讨论经济学时,以率直的讨论和好斗的本质而广为人知。除了此种情况之外,他说话温和,是一位艺术收藏家,一位伟大的罗德·拜伦迷,一位芭蕾舞迷——导致他在 1925 年娶了一位俄罗斯芭蕾舞女。

在凯恩斯及其《通论》后,美国和全球的经济思想家,以一种没有人能预料到的、革命的和非线性的方式,永远改变了。但是,那不是凯恩斯在这本关于金融市场影响者的书中的原因。不,一直有很多对经济理论和经济实践非常重要的人,但是,他们不能从事投资工作,而凯恩斯可以。正是由于他是一位经济理论的激进分子,他在市场上的成功证明了,只有一位激进的经济学家曾经在金融市场上获得成功的事实。因此,绝大多数的人们应该闭上耳朵,不要听传统经济学家发出的与金融市场有关的一切声音。



R.N.艾略特

圣人还是骗子?

HOLY GRAIL OR QUACK?

“波浪原理”(Wave Principle)的作者,拉尔夫·纳尔逊·艾略特,是活着时很少听说的华尔街边缘金融家之一。然而,在他死后大约 20 年,他的作品复活了,被一批当代流行的时事通讯作家采用,作为他们的投资哲学的基础,这些人公然宣告这是一笔遗失的财富,宣称自己是遗失的圣杯的持有者,因而值得关注。在艾略特的作品中有很多有趣的事情,但是也有足够多的原因,使它无法永远被高层资金经理们完全接受。然而,在 20 世纪 80 年代的一段时期里,这个波浪原理似乎在以有点离奇的方式起作用,主要是在时事通讯作者、股票经纪人以及商业作家当中。这种新得到的认可使艾略特的几乎快要被遗忘的理论,进入了华尔街的历史书中,并且使它的从事计算工作的人进入了 1984—1988 年之间广泛流行的新的技术分析学派。当今,艾略特的波浪原理正在又一次衰落,然而,它的信徒们常常坚持认为,它现在是一个秘密——一个颇有价值的“秘密。”

由于这位理论家在活着的时候没有名望,他本人被知道得很少,尽管不完美,他的含糊性也是反对他的。从他的作品判断,我们知道他是不可知论者,像威廉·江恩一样倾向于神秘主义。根据一位会计的说法,艾略特据说在染上迫使他回到本土加利福尼亚的疾病前,一直是墨西哥的电话操作员。在三年的康复期间,他的身体只能在摇椅里摇晃,因此,为了使自己的思想保持活跃,他转向了自己一无所知的主题——股市。他广泛地阅读道的作品,“逐步地、疯狂地、无意识地,并且很明显地不可控制的价格变化,年复一年,或者日复一日广泛流传,将自己与波浪的有节奏的模式联系起来。”波浪原理形成于1938年,在《金融世界》(*Financial World*)里出版,但是,正如它更全面的1946年的加强版《自然法则》(*Nature's Law*)一样,几乎没有吸引什么注意力。

完整的艾略特循环跨越了大约200年,包括一个又一个的循环,时间长度从50年或更多年的大的超循环,到15~20年的循环,到最小的几个小时,然后是“比米奴哀小步舞曲还要短”的循环。确定正确的循环依赖于形成几十个图表来描述这种模式。“要维持正确的前景,”他写道,“学生应该描绘至少以两个,最好是范围更广的平均数,可以以周为范围,以日为范围,使用小时记录等,并且体现伴随的量。”一旦当期的循环被正确确定,基于典型的艾略特波浪模式,投资者将会看到市场下一步如何发展。

没有图表和例证,典型的艾略特波浪是复杂的,难以描述的。另外,在应用它时,会有很多细微差别,以及很多的例外情况。总的来说,艾略特感到“循环行为以两个力量为特点——一个是增进的力量,另外一个为诋毁的力量”。这样,每个子循环包括八个不同的运动——五个叫做“推动”波的向上的波浪和三个叫做“矫正”波的向下的波浪。作家R.C.贝克曼对艾略特波浪进行如下描述:“以一个向上的循环开始,艾略特发现了三个升的波浪,他称之为‘推动’波,其中前两个‘推动’波的任何一个都跟着一个向下的波浪,他称之为‘矫正’波。第三个和最后一个‘推动’波,跟着一个矫正整个向上的循环的波浪,这个矫正波本身包括两个向下的‘推动波’,随后跟着一个向上的矫正波。”你明白了吗?几乎没有一个人能够毫不费力地明白。

艾略特波浪是如此主观,难以明了,以至只有这个信仰里的主教大师才

会要求完全理解——甚至他们内部也会产生争议。现代的艾略特者是非常幸运的,因为艾略特已经去世很长时间了,因此,他不可能参与这种争辩。由于非常复杂,绝大多数的人不可能对艾略特波浪有可以信赖的理解,对于艾略特理论的继承者来说,向你销售他们对于圣杯的理解是一个完美的工具。你不必理解所有的胡扯——只要每年花 169 美元购买他们的时事通讯并且珍藏起来就可以了。对于艾略特理论的复苏来说,这是一个可以销售的完美理论——模糊、长期(因此,相对于长期预测来说,短期预测可能要么被着重强调,要么不受重视),并且最重要的是,它的创立者不会和他们讨论这个理论的真正意义。

那些拥护波浪原理的人相信,这个理论为股市历史提供了唯一前后一致的解釋。预测继续进步,股市继续增长,他们声称这个理论查明了 1857—1929 年之间的股价的整体增长,1929—1949 年之间的后退,以及 1949—1972 年之间的高潮。但如果它是如此伟大,艾略特的少数几个直系弟子在当时为什么没有用心继续这个传统呢?他的弟子之一,加菲尔德·朱(Garfield Drew),在 350 页的书中仅仅用两页纸提到艾略特的作品!

对于基础和技术上的有说服力的批评说,艾略特概念延伸到了提供艾略特结论,并且理论本身是模糊的和不精确的。在《巴伦周刊》的一篇文章里,史蒂文·J·瓦内克(Steven J. Warnecke)使这个理论在枯萎了,将它标注为充满了“被误用了的数字理论、不清楚的概念、冲突的表述和神秘主义”。他说,在这个理论中的一个基本冲突是,它将自己分类为科学,然而图表本身就面临很多种解释。

我认为艾略特有一个有趣但不精确的想法。这里是我看到的问题:从技术上来说,艾略特波浪不可能并且也不会和有用的指数一起起作用。尽管很少受到赞赏,对于一个基于图表的技术方法来说,正确指数的构造像这个方法本身一样重要。艾略特通过为单个指数绘图,进行时间跨度很长的精确预测。但是,要做到这些,需要一个在很长时期内,具有很高的内在一致性的指数。例如,最常应用于艾略特的道指数,由于不能预测股票分化,因而就不能和波浪一起使用。像道指数一样的任何价格权重指数,对中长期股票分化如

此敏感,以至如果你有一个没有预测分化的能力,基于道的技术体系,它是没有希望的——股票本身,或者任何基于它们的投资组合的行为表现将与指数的表现非常不同。如果这发生了,准确预测的好处是什么呢?(如果这些都没有意义,你花费 20 分钟时间可能会喜欢并受益于德莱登出版社出版的弗兰克·瑞利的精彩的课本《投资分析和组合管理》, *Investment Analysis and Portfolio Management* 中的“指示器系列 *Indicator Series*”的章节)。

从技术上来看,能够长期地与艾略特波浪预测稳定兼容的唯一的指数构造的普通形式是,类似标准普尔 500 的整个市场的加权指数。结果是,它们的时间不够长,无法捕捉到波浪迷们处理的非常长期的历史前景。

艾略特只是一个有着非常难以应用的、有趣的理论的家伙。如果他仍然活着,正如他的整个人生一样,他也只是一个有着古怪方法的市场上的旧货商人。在很大程度上,艾略特的名声是由于这个事实:由于他已经死了,因此没有人去振作对他的行销,人们可以推动他的大师理论。设想一下在一个真实世界的日常基础上,如果耶稣边走边讨论,告诉我们所有的我们对他的解释都是错误的,还有多少个骗子宗教领导者会被振作起来。

事实上,金融市场一直充满了向天真的购买者销售有魔力的万能药的人。本书作者相信在时事通讯市场上有一个过度集中的骗子行销团,而且他们几乎存在于金融界的每个角落,包括推测起来已经久经世故的大机构领域。在那里,作为“学术验证”(你的基本矛盾之一),学术常常伪装成不现实的神秘的东西,然后卖掉。艾略特为金融界提供了一个专业的秘密骗术,很多钱已经基于他的思想而分配,没有过多地考虑分配方法。从我们还是小孩的时候,就已经听到,“你不能相信你听到的一切。”艾略特间接地教给我们,当我们听的东西有一笔相关的费用,并且是来自华尔街金融家口中时,这句口号是双倍有效的。



Edson Gould

埃德森·古尔德

证明规则的例外之二

THE EXCEPTION PROVES THE RULE II

市场技术员埃德森·古尔德总是嘲笑对股市有重要影响的思想,但他的预测大概是最精确的。他查明了主要牛市,预测了探底市场,好像有自己的对未来的窥视孔。但取代了水晶球和怪癖的即兴方法,他的方法是巧妙的,侧重于研究的,经得起时间检验的理论,这些理论使他成为投资界的一个传奇人物。

古尔德是一位个头矮、害羞的人,他毕业于利哈伊大学,下定决心要成为一名工程师,但却在 1922 年加入了穆迪的投资服务公司,开始潜心研究。他沉迷于找到一个除了经济和金钱条件之外的,鼓舞市场的因素。“我回忆了 100 年,甚至更多年的指数,很快就发现,无论你知道多少基本原理,你还是得不到非常准确的股市答案。”

古尔德是一位爵士乐爱好者以及五弦琴演奏者,他首先在音乐的和声学中,然后在量子物理学中寻找答案——很不幸,没有找到。最后,他在纽约公

共图书馆, Gustave LeBon 的 19 世纪的名为《群体》(*The Crowd*)的有关大众心理学的书里找到了答案。“它使我意识到股市的行为正好是大众心理学的表现。从这个角度来看, 明显不合理的股市变得易于理解了”。古尔德得出一个结论, 股票得以销售的价格“不是由于任何对它们的真实价值的系统评估, 而是由于投资大众认为它们值这个价格”。

古尔德领导着穆迪的经济学部门经过 20 世纪 30 年代, 接着是紧衣缩食的史密斯·巴尼公司(Smith Barney)的研究主管, 之后, 他通过写作来谋生, 开始写名为《威森伯格投资报告》(*Wiesenberger Investment Report*)的双月刊市场通讯。20 世纪 60 年代, 他创立了名为《发现和预测》(*Findings & Forecast*)的刊物, 这个刊物有着昂贵的 500 美元的发行价签(相当于现在的大约 2000 美元的一本时事通讯), 将近 2500 个订阅者(按照现在的价值, 相当于每年大约 500 万美元的总的年发行收入)! 十年后, 这个刊物给他带来了声望。每个双月报告典型地以容易阅读的引言开始, 然后投入伴有图表、历史比较、统计数据以及很多丰富的比喻的技术性文章中。例如, 不是说市场很快就会上升, 它会使用“飞机起飞”的短语。但无论文章多么诙谐, 古尔德的追随者们很明显地由于《发现和预测》的内容而崇拜他。他的记录是很离奇的。正当市场从 1962 年的急剧下跌中恢复时, 古尔德预测到道琼斯工业指数会上涨 400 点, 最近 20 年的大牛市将会在 1966 年结束。他是正确的。当时, 他预测到从 1966 年开始, 华尔街会有 8 年的困境——他又对了。

古尔德最大的突破在 1963 年到来时, 当时他注意到最近 20 年的牛市是“20 世纪 20 年代的牛市的一个死套”。但是, 虽然它们的速度是相同的, 与 20 世纪 20 年代持续了 8 年的牛市相比, 当前牛市的持续时间长三倍。他预测, 20 世纪 60 年代的牛市会在 1966 年结束——它开始后的 24 年!

更近的是, 在 1972 年 10 月, 当道琼斯工业平均数在 940 点时, 古尔德预言, 到年底它会达到 1040 点的高位——在 1973 年 1 月早期这个预言确实实现了。在三个交易日之后, 1 月 16 日, 他突然喊出了“特殊销售公告”, 劝他的读者卖掉手中的股票, 认为 1067 点是 1970 年开始的牛市的终点。在接下来的两年里, 市场直线下降了将近 500 点。

古尔德是如何得出他的不可思议的结论的？他使用了几个工具，其中包括以“Senti-Meter”形式的对心理状态的洞察。Senti-Meter 通过用道琼斯工业平均指数(Dow Jones Industrials Average)除以纳入平均数的 30 家公司支付的每股累计年股息计算得出，它是股价除以它们的股息的比例——或者更简单的是，“投资者为价值一美元的股息愿意支付的价格。”古尔德解释道，“投资者越有信心，他们愿意支付的越多；投资者越担心，他们愿意支付的就越少。”在我的第二本书《华尔街的华尔兹》中介绍了这个指示器，它还是一个相当准确的长期预测员，但是它没有解释古尔德的短期精确性。由于这个原因，你不得不关注大众心理学。

“基本上，市场是根据人们的情绪来发展的，这种情绪在几千年里并没有改变。”他坚定地相信。为了避免让自己的情绪影响预测，古尔德本人像瘟疫一样逃避股市。“它会妨碍我的客观性。要是我自己投资了，当市场上扬或者下跌的时候，我无法保持冷静。”当然，他过去常常投资——但那是 20 世纪 40 年代很早就发生的事，当时他通过投资于铁路证券而赚钱。此外，他说，“对于长期投资者来说，不动产可能要比股市好很多！”

最奇怪的是，古尔德是在 70 多岁，当他的新出版商 Anametrics 决定宣传古尔德以及他的准不会错的预测时，才开始出名。古尔德在华尔街的一间办公室以及宾夕法尼亚州的 35 英亩的农场里工作，他坚持工作到 1983 年 81 岁时才退休！四年后，他去世了，留下了妻子，两个儿子，一个女儿，一个传说和一个预测。

这个预测是在 1979 年，道琼斯指数低于 850 时首次做出的，它预测了几乎空前范围的超级牛市。它最初是作为题为“牛市的迹象”的专题报道发布的，宣扬在当时看起来疯狂的、过分乐观的道琼斯工业指数，在十年后会达到 3000 点。具有讽刺意味的是，在他预测后的十年零八个月，道琼斯指数达到了 2999.75 点的峰值。他很可能在坟墓中笑了，要是他仍旧在这儿的话，他很可能提前就预测到这个峰值了。古尔德是目前最好的市场计时员之一，也是证明没有人能够为市场计时的原则的例外，他坚持主要趋势，忘记了其中的小波动——然而，他以令人惊异的精确性预测了主要的峰值和谷值。

如果他不是第一个预言者,也是最初的预测 20 世纪 80 年的超级牛市的人之一,古尔德不幸去世了,还差几年没有看到他的最后的预测变成现实。古尔德被长时间地遗忘在一个通常只记得最近的大字标题的领域里,他的作品非常重要,因为它们将以前发生的历史、基本的经济学和基本的大众心理学联系在一起,然而以前几乎没有人做到过。绝大多数的市场计时员倾向于赞同这三个因素之一,或者将它们很糟糕地联系在一起。但是古尔德表明,对以前发生的事情,以及大众正在思考的东西的沉着的观察,是市场预测的关键。他的透明,他的纯粹的简单,以及他的视野在现代历史的预测者中几乎属于独一无二的。



约翰·迈吉

把图表发扬光大

OFF THE TOP OF THE CHARTS

一位顽固的技术分析师会告诉你，在股市里唯一相关的数据是股价。约翰·迈吉正是这样一个人，1948年，他与人合著了第一本有关技术分析的权威性课本，《股市趋势技术分析》(*Technical Analysis of Stock Trends*)。迈吉甚至更进一步说，对于一个交易商，只知道订单符号，而不知道其他任何信息的情况下就交易一只股票是可能的，虽然并不推荐这样。交易商不需要知道公司、行业，它生产或者销售的产品，或者它资本化的方式。

迈吉一直坚持这种主张和哲学，很大程度上尽量避免任何小的基础知识渗入他的人生中。他发誓，“我不会对零星的新闻、谣言、诀窍或善意的建议感到动摇或者恐慌。”为了避免商业谣言不胫而走，他只读两周内的《华尔街日报》(除了每日的引证之外)，用栅木板挡住办公室的窗户，在他的本州——马萨诸塞州的斯普林菲尔德工作。在安静的办公室里，空调嗡嗡地响着，刺眼的荧光灯闪耀着，以至描绘时间或气候是不可能的。“当我来到这个办公室时，

我将外面世界置之度外,完全集中于我的图表。没有机会在窗户附近走动,看警戒线的形成。没有机会听有关底特律汽车产量减少的广播。”由于清晰的头脑对于操作技术员的最基本的工具——图表是很关键的,他盲目地使自己的头脑不受基本的玷污。

正如迈吉定义的,技术分析是“记录某种股票或者‘平均数’的交易的实际历史(价格变化、交易量等)的科学(通常是以图解的形式),然后从描绘的历史图中推断出很可能的未来趋势”。通过对各种形状进行图解,这个图表提供了技术员需要知道的一切:头肩型,颠倒的头肩型,肩型,颈线,下降的颈线等。如果他比趋势低很多,情况可能会非常有趣,因此他改变了下半部分以及疲软的三角区。其中所有都是模式和形状导向的。行话是难以理解的,尤其是对于一个外行来说。形状决定了主要趋势,或者如果它改变的话,以及当它可能改变时。

将技术分析称为科学是骗人的。科学产生确定的数字或答案,以及以可预见的精确度预测结果的能力。但是图表需要解释,没有确定的方式来判断哪种解释是正确的。事实上,当技术员错误地确定了一个转折时,他通常以自己对于自己图表(不是图表或方法本身)的解释来指责它,从而使技术分析免受聪明的攻击。迈吉声称,图表的好处,是它们很容易维护,只需要笔、纸以及每天的股市引证。这是技术分析流行的一个重要方面——不存在加入技术分析的经济障碍,因此任何人都可以加入。

从个人来说,迈吉处于古怪的边缘。他像一位心不在焉的教授:薄薄的头发,满脸皱纹,褐色眼睛,浓密的眉毛,大耳朵。尽管有着全神贯注的眼神,他看起来像一个卑微的人,很勤奋,受管制,注意细节。他编辑了自己的报纸《我们的家乡》(*Our Home Town*),导演了广播节目“斯普林菲尔德之音”。令人惊奇的是,迈吉为了放松,画抽象画,甚至在办公室里挂了一幅——“它避免了房间显得太空,这本身可能是分散注意力的。”很难想象他会允许自己有一个长得很好看的助手——可能是为了放松,但愿不是如此。迈吉在1928年首次结婚,生了一个儿子,然后五年后离婚。他在1936年再婚,又有了一个儿子和两个女儿。

他坚持每天为纽约和美国股票交易所的几乎每只股票绘图——当然,当时的上市股票要比现在少很多,似乎他在为所有股票绘图。一次,在浏览一本由好几百张不同公司的图表装订成的册子时,迈吉停在一个图表前,这个图表显示了一条慢而一致的向下线,中间的间隔被微小的向上的冲刺线打断了。他对拜访者——作家约翰·布鲁克斯(John Brooks)说,“我不知道这个图是如何进入这本书的。它并没有显示任何策略上很重要的形状,正是由于这个原因,它根本就不是一只股票。它是一幅我的体重图:我的医生总是命令我要减少体重。正如你能看到的,它从大约 220 磅下降到 175 磅。那些小的冲刺线到处都是——那些是周末。”他不认为定期去取胆固醇报告或者描绘自己的梦想是好事。

在作为一种职业投入绘图前,迈吉辗转于各种领域。1901 年出生于马尔登,他 1923 年毕业于麻省理工大学,然后担任销售经理、成本评估员、广告抄写员、富勒毛刷公司(Fuller Brush)的销售员和业务经理。在 1942 年,当他遇到鲍勃·爱德华兹(Bob Edwards)——他在技术分析里的合著者和良师时,他正经营着自己的塑料邮购公司。爱德华兹也是道之后的理论家,前《福布斯》财经编辑,理查德·W·夏巴克(Richard W. Schabacker)的姐夫,夏巴克首先将图表方法应用于单个股票,而不是坚持道的平均指数。对于爱德华兹和迈吉,夏巴克都是一位有智慧的大师,

很快,迈吉对绘图有一种“几乎像催眠一样的迷恋”,“因此,我直接冲向市场,迅速失去了我的大部分积蓄。”41 岁时,他成为一名投资顾问、市场研究员和交易商。他在人生中如此晚的时候才开始所有这些,并且产生了足够大的影响,值得包括在这本书中,这些是真正地让人感到惊异的。1953 年,他在投资咨询公司、股市趋势服务公司,接替爱德华兹担任了三年的高级分析师,然后开创了自己的公司,约翰·迈吉公司。

“接下来对于我的图表来说,能在市场上起作用是最喜欢的。坦白地说,我还没有像我对客户推荐的那样,进行自己的长期投资,但那是由于一个不稳定开始的。”起先,在他屈服于图表的力量前,要是股票开始跌的话,他会背叛自己的立场。

迈吉在斯普林菲尔德成人课程里教他的专业教了大约 10 年。他在 1987 年 86 岁时死于心脏衰竭。在他的伟大的图表完成前,他在 1958 年写作、出版并且为《华尔街的通常意义》(*The General Semantics of Wall Street*)一书插图,在 1972 年,写作、出版并且为《华尔街—市井街巷—和你》(*Wall Street—Main Street—and You*)一书插图。迈吉是技术分析大师,异乎寻常地提出了基于图表来预测单个股票的价格活动的方法。现在,有那么多通常将股票绘图工作作为自己的部分或者全部投资活动的人,以至不将他包括在这本书里是不可能的。

成功的股票倒爷和操盘手

SUCCESSFUL WHEELER-DEALERS AND OPERATORS

白天疯狂——但晚上安静

这一部分里很多人经常被当做“敛财大亨”。这是世纪初的进步时代加在他们身上的标签，言外之意是贪婪和冷酷，但这对每个人唯一和特定的个性不完全正确或不适合。在很多例子里，这实际上是不公平的说法，也不符合某些人的特性，正如我们要看到的，这些人通常不在意奢侈或铺张。贪婪与否，谁知道呢？但是每一个成功的投机者、倒爷和操盘手都对市场发展成今天的状况有帮助，那是我们不能忽视的，也不是我们大多数人可以要求的。

在很多方面，这群人和后来恐龙时代的人相似。和华尔街恐龙一样，面对事情不知道怎么做或不喜歡时，他们就创造出新的步骤或一些有想象力的方法来跨越面临的障碍。和恐龙不一样的是，他们顺应潮流行事。没有一个绝对的过程或方法，也没有恐龙绝对的权势，他们的长处是他们的灵活性——足够的灵活性使得他们在环境彻底改变时存活了下来。

这些人靠着内心的本能和勇气来操作。他们在建立帝国的过程中把自己置于危险的境地，买多头、卖空头，与流行趋势反向操作。最后，他们的勇敢得到了回报。听起来太让人钦佩了，但是现在，诸如恐龙、成功的投机者、倒爷和操盘手都被认为是疯狂的，他们太难以驾驭也太难预测，所以不能给他们无限自由。他们和今天的“团队合作者”形成强烈对照，但那也是他们成功的原因。

例如，杰伊·高尔德(Jay Gould)把一切——没错——都交给了市场。他没有真正的家庭生活，没有真正的朋友，他把一生献给了合并与经营铁路。甚至在事业上，他也是独自一个人经营，即使当别人自认为是他的合伙人时。在进入市场和退出市场，做空头和多头交易上，他永远保持机动和自由。他整个职业生涯中因为独立而被人讨厌，但这都不及

当他带着巨大的完整无缺的财富退出华尔街，把其他投机者和倒爷远远抛在后面时受到的憎恶多。不管何地都很少有人想要付出高尔德为了成功所付出的社交和情感的代价。

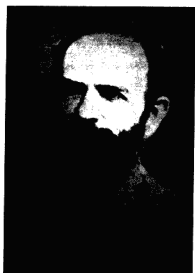
成功故事通常是关于那些几乎独自专注于工作、很少有私人生活的人。但偶尔你还会发现浮华的类型，他们创造财富——并保持它——比如钻石吉姆·布雷迪（Diamond Jim Brady）和一赌百万金·盖茨（Gates）。钻石吉姆经常手挽着一个女朋友，手上戴着钻石。但别人爱他更多的是因为他的慷慨而不是他庞大的脸庞。女人在他的生活中来来往往，不管他给她们多少钻石——没有人永远停留下来。他在股票市场找到慰藉，在那里他赌得大，赢得也多。可能他更多的是靠运气而不是技术，但无论如何有时候运气也是很重要的因素，而且布雷迪至少有冒险的勇气。

约翰·一赌百万金·盖茨（John Bet-A-Million Gates）生活中充满了冲动和勇敢。穿着运动式、镶满钻石的吊裤带，这和他的名字相吻合，他疯狂地赌马、投入牛市，而且是个精明的推销员，要么是出于真正的厚颜无耻，要么是出于疯狂。他曾经在一次铁路交易中给摩根下达了接受或离开的最后通牒并取得胜利。他在1907年的恐慌中最终失去一切，但他向来乐于冒险的天性，让他在石油上重获财富。詹姆斯·基涅（James Keene）一生不像盖茨那样丰富多彩，但是却同样狡猾。他是另一个著名的打翻瓶子的投机者，喜欢赌马，但不同的是他对市场是不做假的。

在剩下的投机者的例子里，引起大家注意的是他们的市场行为，而不是他们的个人生活。杰伊·高尔德、威廉·范德比尔特（William Vanderbilt）、爱德华·哈里曼（Edward Harriman）、亨利·罗杰斯（Henry Rogers）、约翰·拉斯科布（John Raskob）、亚瑟·卡特（Arthur Catten）、伯纳德·史密斯（Bernard Smith）在社交上都很低调。费雪兄弟也只是在他们那个圈子里，在离开股票市场后才在社交上变得很突出，并且他们是以一种个人的、安静的方式，不是像我们在后面的章节里见到的，在那些不成功的投机者中间常见的特别引人注目和特别古怪的生活方式。

通常来讲，成功的投机者关注的是生意，而不是高尚的生活。为了取得和这些人一样的成功并保持它，几乎不言自明的是要有和这些人一样的干劲和专注力。吉姆·布雷迪的派对生活和根本的市场专注很少能在同一个大脑中共存。似乎对这些人来讲，交易和危险是他们的兴趣和冒险的唯一出口，让他们同样感到兴奋。投机者中真正最疯狂的人通常让生活保持私密、简单和稳定——绝对不疯狂。他们知道什么时候把家庭和事业分开，什么时候把工作和玩乐分开。

例如，威廉·H·范德比尔特在办公室是个专横的主管，但在家则是个慈爱的父亲。他



Jay Gould

杰伊·高尔德

吸别人的血,自己也吐血:高尔德或食尸鬼?

BLOOD DRAWN AND BLOOD SPIT—GOULD OR GHOUL-ED?

如果你是 19 世纪高尔德家的一员,那么你会是一个被社会唾弃的人。市场操盘手杰伊·高尔德是美国最受鄙视的人,每周都会收到死亡威胁,不是因为他很坏——他是个好人——而是因为他在接管别人的财产方面离奇的技巧。他是个冷酷的操盘手。

高尔德的绰号是“华尔街的魔鬼”,他通过在美国各地操纵铁路、购买不稳定的小线路,然后兼并并重新命名,积累了自己的财富。通过捏造外部形象、编造金融数字,卖掉“帝国”赚了一大笔——如果那些企业破产了,他又重新开始,以低廉的价格买进。完全冷酷无情。

我个人有点喜欢他,或许因为我认为那就是反向投资者。无论如何,你得尊重他的技巧。在最好的敛财大亨中,他以低廉的价格买进股票,经常先压低价格,然后夺取公司的控制权,改善之后再以巨大的利润出售。他是个领先于时代的人,如果在今天,他能和我们现代的那些廉价购买公司并把它们变成

较好实体的投机者中最好的相比。不管别人开始时怎么做,高尔德都以策略将其终结。他本质是一个做多头的人,有好时机也卖空,他还是一只狼——总是孤独一个人——如果这意味着一个有力的雄性。

1857年,高尔德21岁时和他制革厂的合伙人参与了华尔街自相残杀的竞争,取代了他的合伙人,以金钱和关系与一个大城市商人绑在一起。后来,高尔德用公司的利润和借来的钱投机,试图垄断兽皮市场。但是,他失败了。当债主向公司讨债时,他的大城市合伙人破产自杀了。

高尔德似乎没有感情。面色苍白,身高5英尺6英寸,竖起的黑色眉毛下长着一双黑色、深陷的眼睛,秃头下是粗粗刮过的胡子,高尔德面无表情的脸反映出完全的冷漠。他应该擅长打牌,或擅长操纵。但一个人不可能完全没有情绪,如果情绪得不到宣泄,它们会找到另外的出口。因此,高尔德饱受了胸口痛、肺结核和很多其他疾病的折磨,他经常吐血。他是一个有趣的人。

接下来,他进入市场,投机铁路,不可避免地 and 有权势的实业家科尼利厄斯·范德比尔特发生冲突。与市场老手丹尼尔·朱、投机者吉姆·菲斯克——他的财富后来骤减——联手,1867年,高尔德在他们的协助下夺取了伊利铁路的控制权,粉碎了范德比尔特垄断曼哈顿铁路的机会。他们通过发行大量非法的可兑换证券取得成功,削弱了范德比尔特花在伊利股票上的数百万。

范德比尔特做出回应,用他得意的判决对三个人发起猛攻,宣布他们臭名昭著的方法为非法。为逃脱法律,同谋者们带着8百万利润和伊利的账簿离开曼哈顿去了泽西城。想家的高尔德很快找到了方法,因为只要他们是非法的就不能返回华尔街。他送给政客面值1000元的支票,试图收买范德比尔特在战争招标中对州立法者的贿赂品,最终他花费了一百万拿到,甚至还收买了范德比尔特的代理,令其背叛。

但伊利事件还在继续。当朱秘密地会见了范德比尔特以解决“整个该死的交易”时,高尔德和菲斯克大怒,发誓要报仇。随着朱离开董事会,他们发行了大量的新伊利股票投入市场,使得股票价格从68元降到35元,他们自己赚了几百万。接着没告知卖空量很大的朱,他们又利用国库券把价格拉到62元,再次获利,他们逼朱在平仓中受到巨大的损失——复仇。咧嘴一笑就像个

土狼的高尔德经营伊利直到 1872 年,持续公开销售伊利和自己的股票,个人财富累计达 2 千万美元。

高尔德经历很多交易,把市场操纵变成一种科学,身后留下无数的尸体。他最有名、最宏大的策划是什么呢?是试图囤积黄金。这其中最引人注意的是他的努力,对高尔德这样一个典型的股票市场和铁路的操盘手来说这是不寻常的,也经常让人误解。当时他希望通过投机获得利润,真正的目标是抬高黄金价格。这最终意味着美元的低价,然后又会使外国人购买更多的谷物,这些谷物就由他的伊利铁路运送。1869 年,高尔德开始购进黄金,大肆抬高价格,很快取得价值 5 千万美元的黄金合同。同时,高尔德、菲斯克和有广泛社会关系的市场亲信亚伯·科尔宾(Abel Corbin),致力于说服科尔宾的妻兄总统尤利塞斯·格兰特(Ulysses Grant),令其支持黄金升值。

格兰特掌握着粉碎囤积的权力,通过打开国库把价值 1 亿美元黄金投入市场流通。尽管有高尔德和菲斯克的葡萄酒和饭局,格兰特还是这么做了,1869 年 9 月 24 日投入市场 500 万美元的黄金——著名的黑色星期五——市场骚动了。黄金价格骤降,信任的投机者在这个史上最有名的失败的囤积之一中纷纷破产,但高尔德通过我们现在所谓的内部消息躲过了灾难。格兰特的妻子通知了她的兄弟科尔宾,科尔宾又通知了高尔德,但高尔德却没有通知菲斯克。留在在卖空头的菲斯克背了黑锅。高尔德在黄金价格高涨时出清 1100 万,然后黄金价格下跌。一些追随他们的人诅咒高尔德,另外一些人发誓要报复他和菲斯克——他们不知道菲斯克也被毁了。

高尔德原来还有几个华尔街朋友,但黑色星期五之后,一个也没了。在接下来的 20 年,他的操作手法变得成熟、圆滑了,但仍继续交易。他买进、卖出了联合太平洋、堪萨斯州太平洋、中央太平洋、密苏里州太平洋、得克萨斯太平洋、克利夫兰和匹兹堡、丹佛太平洋和曼哈顿高架铁路,不但进行投机还经营这些铁路。

权谋家高尔德的另一个转变是 19 世纪 70 年代购买了《纽约世界报》(New York World)。在这里他上演了一出浩大的公共运动,反对美国最大的电报公司——范德比尔特经营的西部联合公司(Western Union),给它贴上“最

邪恶的”垄断者的标签。《纽约世界报》高度赞扬美国太平洋公司(American & Pacific)是一个崭露头角的电报公司(巧合的是这个公司为高尔德所有)。很快,西部联合在生意上损失了几百万,所以为了粉碎高尔德的攻击,范德比尔特花 1000 多万美元买下了他的美国太平洋公司。接着《纽约世界报》宣布成立另外一家高尔德的电报公司,使得西部联合再把这家买下来。接下来,他更进一步。用他的报纸欺骗性地大肆攻击西部联合和它的环境,高尔德用他的利润卖空股票,使得股价下跌。最后,他再做相反的操作,以低价买入,获得西部联合的控制权。可怜的范德比尔特落得和朱与菲斯克一样的下场。

高尔德个人的黑色星期五在 1884 年到来,当时詹姆士·基涅和一个买多者辛迪加用高尔德自己的方法猛烈攻击他,卖空投机高尔德的财产。他们赢了,高尔德输了,到了 6 月,在健康状况下滑的情况下,他把游艇、可以俯瞰哈得逊河的城堡、第五大道的家和很多财产——变卖给了敌人。在全面败溃之前,非常聪明和心甘情愿地退出市场,他剩下的财产在 1892 年去世时估价 7200 万美元。

高尔德总是把一切都投入市场来创造财富,因此被憎恶。最终,他必需有 24 小时的警卫,因为每周都会收到死亡威胁。作为一个失眠症患者,他需要在有警卫站着警戒的人行道上散步。但是不得不佩服他的技巧。一个悲哀的投机成功的人?是的,但和很多其他人不一样,他不是投机和毁掉公司,他进行投机然后经营公司——通常公司会更好一些。他也有不寻常的灵活性,当潮流和他相逆时能够屈服,而不是不屈不挠地和市场斗争到底。和其他很多曾拥有一切也失去一切的人不同,高尔德能保持财富。他献身于市场!在一个残忍的时间粗暴、无情地进行!在一个时代的非法时期(当时要达到违法的程度是很难的),高尔德把他的才智、灵活性与管理技巧结合在一起。他看到的是宏观方面,很少顾及细节。把带血的痰盂放在身边,他进行的战斗是其他人不能忍受的,且取胜的次数超过失败,一直很辉煌。他代表着我们带着敬畏回忆的那个领域里最好和最坏的双方面。



"Diamond" Jim Brady

“钻石”吉姆·布雷迪

某些时候女士的运气就是站在他旁边

LADY LUCK WAS ON HIS SIDE—SOMETIMES

“见鬼，你不会一直赢下去。”钻石吉姆过去常抱怨，但他确实赢了，至少在工作的时候。1897 他在第一次投机中就净赚了 150 万美元！事情发展如下：大获全胜之后，他又在总统威廉·麦金利（William McKinley）的选举上下赌注，钻石吉姆最后满意地笑了，“当然，我会抓住机会。”一条铁路的股票价格到达 26 元之前他就进行了投资，股票价格达到 68 元时他会全部出手，在数利润时留下因为他的卖出而突然大跌的股票！当吉姆做什么事时，就竭尽全力。奢侈铺张是他的标志，不管是召集人打牌，还是他的救助。

不管是在市场里投机，还是给女士们买耀眼的钻石，用浪费的奢侈品装饰房子，或资助有悲惨故事的陌生人，布雷迪都很大方。“你是否曾经停下来想过做一个他这样的人是很有趣的事——如果你能负担得起？”他的慷慨众所周知，詹姆士·布坎南·布雷迪随意花钱，因为他没有家庭，无法把他数百万财产留给家人。布雷迪体重 240 磅，笨重的下颌，一双小小的距离很近的眼

睛,一张大众脸和比常人大六倍的胃,他抱怨“这个世界上没有一个女人愿意嫁给像我这么丑的男人”。因为有非常多丑人的婚姻是很成功的,所以有人怀疑布雷迪采纳这个哲学,更多的是出于谨慎而不是基于实践的必要。无论如何,布雷迪在赚钱和花钱上找到了安慰,和著名的泽西·莉莉(Jersey Lily)和莉莲·拉塞尔(Lillian Russell)这样长着钻石眼的女朋友过着一夜情的生活。

吉姆有辉煌的销售记录,销售铁路补给和钢铁汽车,担保百万美元的合同,以佣金积累财富。他是土生土长的纽约人,贫穷的爱尔兰裔年轻人从铁路开始。1877年21岁时,他用昂贵的黑西装和丝制大礼帽把自己装扮一新。读了一个商学院之后,他转变到销售领域重新开始,在这里人们很自然地喜欢他,但这对吉姆是不够的。作为一个精明和有分辨力的赌徒,他在闲暇时玩牌、赌博——为钻石而不是金钱。通过赌博和典当商之间激烈的讨价还价,吉姆收集到钻石,然后用于促销。他会拿出一袋子经常被他的顾客怀疑是假的钻石来显示他的成功。但当他们拒绝时,他会说服他们。为了建立自己的信用,他只需要证明钻石是真的,他通过把名字永远刻在橱窗上做到了这一点——聪明的、肯定起效的宣传。

随着吉姆越来越成功,他的钻石在尺寸和数量上也在增长。所以,以他寻常的浮夸风格,他把一些捕获的财产送给他最好的顾客和友好的女演员们。同时还剩下很多来装饰衬衫、拐杖,甚至为他40年的性感女友莉莲·拉塞尔装饰自行车,因此,得到一个绰号“钻石吉姆”。

布雷迪曾经在一次进餐中消费了45穗玉米——紧随在一顿大餐之后——他的饮食习惯和他迷恋钻石一样有名。因为他平常每顿饭要吃十四道菜,每份分量很足的主菜要4份,所以他很少收到晚餐邀请!一次,一个大胆的女主人问他如何知道何时才吃饱了的时候,他不动声色地说,“不管何时我坐下来吃饭,我总是设定一个位置,让我的肚子和桌子的边缘之间相隔4英寸。于是,当我感到‘它们的互相摩擦’难以忍受时,就知道我已经很饱了!”56岁时,这个一贯把一个盛着覆盖着一层巧克力的坚果和椰子奶酪的5磅的盒子放在伸手可及的地方的男人,被诊断出长了罕见的大结石——他61岁死于糖尿病和其他疾病。这一点也不意外!

在市场上,钻石吉姆以和他名声相符的同样宏大的规模操作。他有很多了解市场的朋友,这让他消息灵通,他也有精力和体力来终结那些热门、不实的小道消息。然而,虽然他很成功,但让他出名的是他的挥霍无度。布雷迪一直都是个推销员,从来都不是生产者,他很少自己去完成一件事——只是提供便利,他擅长于利用眼前的东西。鲜少次数中的一次是布雷迪自己策划了一次行动,这源于他考察一条乔治亚小铁路时注意到周围是一大片长成的桃园。他想到很快就要用铁路来运输果实。于是马上行动,他返回华尔街,买进7万美元的铁路证券——5年后以50多万元出手!爱尔兰人的运气!

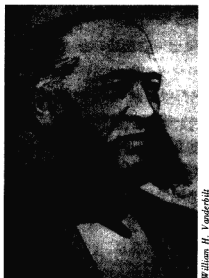
1902年他参加了一个由“一赌百万金”约翰·盖茨组建的一个资金池,作为反对J.P. 摩根的路易斯维尔和纳什维尔铁路公司(Louisville and Nashville Railroad)的辛迪加,从此,他就爱上了华尔街。期间,布雷迪毫不费力就净赚125万美元,被赌徒沉迷的道路深深地吸引。他在沃多芙酒吧消磨时间,为摩根的知己詹姆斯·R·基涅买酒喝。当基涅喝的烂醉时,说出“在7月的棉花上做多头”,钻石吉姆听到了,第二天早晨买进10万包。两个月后,他又听到另外一个操盘手缺少棉花,所以吉姆同一天下午把他逼入困境,利用信息敲诈他,最后带着整整一百万离开。

布雷迪在市场上很少有损失,靠的就是利用小道消息快速行动——太快了,在资金池第一次行动之前他已经完成了买进和卖出一只股票的操作!但那是例外,不是规则,可能因为钻石吉姆运气好,而且那也可能是钻石吉姆一生的经验。有些人就是运气好。如果把几百万人排成一队,让所有的人都抛硬币,那么一些幸运的家伙会在排队人里抛出100个正面朝上来。这只是几率和运气。其他人中有一些可能认为那个人会很会玩。但是运气有好有坏,它们有可能出现在任何地方,你无法对此做出真正的解释。

回顾这些成功投资者的历史时要记得他们中的一些人可能看起来很聪明,实际上只是运气好,这一点很重要。正如这些传记显示的,华尔街的大多数浮华的类型,最后都是以一文不名告终。但布雷迪不是。没有人确切地知道他去逝时到底有多少财产,但肯定数额庞大。因而,对于那些不算什么理论或策略先驱并且大部分时间都铺张浪费的人来说,尤其可贵。但是,在一本关于

对市场做出贡献的伟人的书里,明智的做法是要记得在塑造市场方面,运气有时和思想一样重要。

不管让钻石吉姆迷恋钻石的原因是什么,它都没有延续到他的私人生活中。他一直是一个有无数一夜情的孤独的恶棍——除了曾经和一个女人生活了10年,给了她价值100万的珠宝,但她什么也没有回报他,她跟他最好的朋友走了。所以,在金钱上如此好运的钻石吉姆,在爱情上从来都是不幸的。但是谁又能知道运气在哪里出现呢?布雷迪可能嘲笑过它,再次掷出骰子,说道,“见鬼,你不会一直赢的。”



威廉·H·范德比尔特

他证明他父亲是错的

HE PROVED HIS FATHER WRONG

威廉·亨利·范德比尔特在 1877 年他专横的千万富翁父亲去世时，发出了一声解脱的叹息——现在，他真的可以开始自己的事业了。他的前 43 年充满着笨重的科尼利厄斯·范德比尔特的不赞成，他的父亲认为他病弱的、懦弱的儿子会“堕落毁灭”。威廉被告知，但从未被说服，“你连一排大头针都数不清。你从来做不成任何事，只会给你自己、你的家庭和任何与你有关系的人丢脸。我下定决心不再和你有关系。”科尼利厄斯于是把 21 岁已婚的威廉放逐到斯塔腾岛上，靠着纽约农场来养活自己和他快速成长为 8 个孩子的家庭。他父亲显然认为他永远只能是一个“脏兮兮的农夫”了。只是要向你表明，一个富有、有权势的父亲不能保证你安逸的生活！

做了 20 年的农夫之后——不管是出于自尊、坚强的意志还是纯粹对于农夫生活的憎恶——威廉在他父亲去世前大约 10 年铺好了路，逐渐重返他父亲的生活。他赢得了父亲的欢心、尊重与他 1 亿财产中的大部分。威廉余生

做的一些事情可能真的会让不信任他的父亲大吃一惊——他在短短的7年间赚到的了科尼利厄斯30年里赚到的2倍！

年轻的范德比尔特第一次获得父亲的欢心是复兴了一条破产的斯塔藤岛铁路，尽管当时他对铁路所知甚少。19世纪60年代，通过协助父亲创建一个曼哈顿铁路帝国，威廉成为一个伟大的管理者，改善了轨道和车辆，调整了费用，缓和了同劳工之间的关系。例如，铁路大罢工时期，他用10万元奖励了范德比尔特工人的忠诚，从而防止了一次罢工。尽管他取得这么多成就，但直到父亲去世他才成为一个羽翼丰满的行政官——那个不信任的老人一直控制到最后一刻！

当科尼利厄斯终于死去时，威廉掌握了范德比尔特帝国的统治权，采用一些他父亲怀疑的方法来大力扩张铁路系统，包括股票操纵和价格消减。例如，当一条竞争铁路拒绝出售时，他就消减自己铁路的收费，夺取对手的生意，逼迫它破产，然后以低廉的价格买进，再在虚高的股票上盈利数百万。

另外一个策略是修建一条新铁路时，建立一个虚构的铁路建造公司。范德比尔特让建造公司向铁路收取的费用是实际操作成本的三到四倍。然后他发行数百万的证券来支付夸大的建造成本，维持超额利润。例如，修建宾夕法尼亚铁路的时候，成本只有650万，但是他发行了4千万的证券，获得了3千多万美元的利润！《纽约时报》称他是有史以来最伟大的铁路人之一，声称如果范德比尔特对铁路还有不知道的，一定是因为那些东西不值得了解。

“我不会为一百万横跨街道”，范德比尔特曾对《纽约时报》说过。他的确没有必要这么做。每年来自财产的收入就超过1千万！他能紧紧抓住钱的原因之一是他学会不要像很多前辈那样负巨债经营，某种程度上归因于1883年的恐慌，这次恐慌让他卖出用保证金借入资金购买的股票，并投资证券。“我买进的数量不会多于我所拥有的可以完全支付的实际现金量。”1883年后，他的财产有政府、州和地方证券，一些股票和抵押品。在他1885年去世时，范德比尔特拥有大约7千万美元的政府债券。然而，他对美国经济仍然保持信心。“每件事都会证明是正确的。这个国家非常有弹性……像一个橡皮球，落下去后会再次弹起来。”

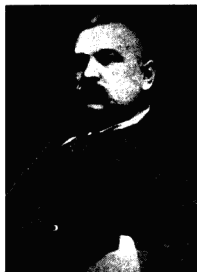
和他父亲的名声一样，范德比尔特因为他巨大的财富和刻薄的态度——这个特点显然遗传自他父亲——被公众鄙视。当一个记者问他为什么抛掉一条特快铁路时，他不假思索地脱口而出“铁路不是为亲爱的公众经营的”——他们是为了股东们的利益修建的，“这些人把他们的钱投资进来，也同样希望获得一个公平的百分比分成。”他甚至承认他丝毫不关心公众的安全或便利，除非那意味着利润，从这就能看出公众为什么鄙视他了。在事业上，威廉和他父亲没有区别，大喊“公众该死……我是富人，有所有好的教养。我要吃、要喝、要快乐”！

然而在家里，范德比尔特和父亲差别很大。他是个八个孩子慈爱的父亲，慷慨施舍、简单的个人习惯和全面、适当的风度。他被认为是一个公平、坦率的人，并是性格的好鉴定者——他父亲就不是。生命快走到终点时，范德比尔特意识到健康的衰退，辞去所有铁路的职务，命两个儿子接替他的位置。他不想重复父亲的错误，他对儿子深信不疑，在讨论未来铁路计划的过程中去世，留下2亿美元财产，在他的孩子们中间平均分配。

范德比尔特不得不和一个感觉极端迟钝的父亲斗争，但最后他赢了。他被认为是一个好父亲——那个奖赏可能对他来说足够了。让父亲的财产翻番可能只是在湖上结一层冰。和他父亲相比，威廉是个好人，但是因为他做事的方式——并且还有他的巨大成就——他被描绘成另一个感觉迟钝的范德比尔特。对于媒体来说那肯定更容易——威廉去世时，科尼利厄斯冷酷无情的名声才存在了八年。

威廉·范德比尔特是罕见的极端成功的帝国建造者的儿子还能够继续制造更深更远成功的例子之一。他给大家上了一课，那就是他的生活方式——适度、不奢侈、以家庭为导向、专注于事业——对那些很少能超越父亲的自我、帝国和控制去创造更多财富的人是常见的。在情绪上他肯定比那个时代任何一个把信用交给他的人要坚强的多。

John W. Gates



约翰·W·盖茨

你能对一个绰号“一百万赌金”的人说什么呢？

WHAT CAN YOU SAY ABOUT A MAN NICKNAMED "BET-A-MILLION"?

1900年,大胆的“一百万赌金”约翰·盖茨是华尔街最受欢迎的投机者。一次,一场引起公众注意的名为“同花大顺”的赌马让他赚了50万,盖茨预测到威廉·麦金利的当选会带来一个牛市。为证明他的正确,盖茨花15万美元购买了5万股联合太平洋铁路公司(Union Pacific Railroad)的期权,每股平均58元,他声称股票很快会高过面值。“如果麦利金当选,我应该会赚钱,你不这么认为吗?”他大叫。问到关于选择的代价,他说,“这是一个关于选举的赌博,如果我输了,我的代价直逼‘同花大顺’!”麦利金赢了——几个月内,牛市把联合太平洋的股票推到每股130美元,盖茨又得一笔横财,净赚250万美元!

尽管他的绰号是“一百万赌金”,但盖茨精明能干。依靠本能、快速运作,他曾经赌过哪只苍蝇会第一个飞出方糖。实际上,盖茨是一个有才华的实业和金融市场的奇迹!一开始是一个满足但很聪明的带刺钢丝网的推销员,盖茨在这条路上一直爬到行业的顶端,一路实行改革。接着,仍不满足,他进入

华尔街,成为一股主要的投机力量。然而,让他的故事如此吸引人的是他坚持自己的方式,尽管那是骗局和古怪的方法,但大多数倒爷总是会受到应有的惩罚。

高个子,长着一双大大的、蓝色的眼睛,黑头发,爱咧嘴傻笑,盖茨的一生印证了他的说法,“当你想要某件东西时,整理好你的想法和如何得到它——接着就是锲而不舍地追逐。”不管是一家带刺钢丝网工厂,还是钢铁联合企业或者自鸣得意的复仇,盖茨都无所畏惧地努力获取他想得到的东西——并且总是能如愿以偿。1855年出生于来自现在的西芝加哥一个严厉、节俭的农民家里,十几岁的盖茨用脱粒机进行了他的第一次投机冒险。靠着赢得的利润,他在19岁结婚,在家乡开了一家小五金店。但感受到限制的盖茨卖掉店铺,21岁时进入保护栏钢丝领域,成为艾萨克·爱尔乌特(Col. Isaac Ellwood)的一名推销员,后者后来尝到了盖茨复仇的刺痛。这些19世纪的企业大亨中很多人似乎对开创早期的事业有强烈的兴趣,学校教育似乎很少在他们早期发挥重要作用。

盖茨的特点是做事时全力以赴。所以,当他到达得克萨斯发现没人买带刺钢丝网时,他很快采纳了一个油嘴滑舌的药品展示的骗子的一个残暴的方法,用带刺的钢丝网搭建了一个畜栏,里面放了25头他能找到的最狂野的公牛——这一幕就在市中心上演!当篱笆还在而牛都倒下时,盖茨收到了比他老板还多的订单,并一直保持这种状况。在让他老板致富方面他极度自信——期间,改革了西南部的养牛场——所以,盖茨要求成为合伙人。他的老板断然拒绝和他分享利润,盖茨立即辞职,并且——知道制造业可以赚钱——决定在圣路易斯开办工厂(在那里他差点跨入另一个职业成为市长)。

尽管为爱尔乌特的起诉而烦恼,但J.W.盖茨公司(J.W. Gates & Co)还是诞生了。1880年,盖茨25岁时组建了南方电线公司(Southern Wire Co.),两年后,组建第一家现代联盟。吸收对手公司,把正蓬勃发展的钢丝事业推到了顶点,盖茨对钢丝的兴趣发展成为统一钢铁与电线公司(Consolidated Steel & Wire Co.),在钢丝领域处于领先地位,取代了爱尔乌特之前的行业领导者的位置。盖茨能点石成金!

接着,把前老板招至身边之后,盖茨继续进行购买工厂的狂热行动,提供所有者无法抵抗的金钱,在等待他们的决定时,玩两手牌。常见的答复是“如果我明天拿到现金,我就买下它”。为这些事前所未见的工厂支付了700万的现金后,40岁的百万富翁组建了美国钢铁和电线公司,融资2400万美元,由华尔街承销。很快美国人被组织起来,在美国股票交易所排队,盖茨预测到股价会上涨,组建了一个资金池来操纵股票。

不可避免地,盖茨和J.P.摩根发生了冲突,后者公开指责他是个不可信任的“危险人物”。然而,摩根相信盖茨联盟的观念,因为他也正在组建第一个十亿美元的联盟——美国钢铁公司,而且盖茨的公司是他完成这次行动的关键。所以,盖茨敲诈了摩根——为交换盖茨6千万的美洲钢铁(American Steel)的股票,摩根给了他1.1亿美国钢铁公司的股票。但当摩根拒绝盖茨进入董事会时给自己报了仇,他说,“你已经赢得了声望,我们不负责给你董事的位置。”被伤害自尊的盖茨发誓要报复摩根——而且,和往常一样,如愿以偿。大怒的盖茨1902年通过购买路易斯维尔和纳什维尔线路的控制权发动了压制摩根铁路扩张的计划,创建了一个类似北部太平洋式的囤积(见“詹姆斯·希尔”),盖茨让摩根局促不安!压力之下,摩根派了一个合伙人在下午1点半来见盖茨,两人在鲜花环绕的环境中谈判,盖茨身穿红色礼服!他是个敏锐的谈判者,要求每股150美元(他先前支付了100美元),再加1千万的红利,要么接受要么离开!摩根当然别无选择。

“一百万赌金”在沃多芙酒店开设商店,打扑克、玩桥牌——并投机1901年希尔—哈里曼争夺北方太平洋的战争。尽管他讨厌承认损失——他不习惯它——但盖茨承认他有一些失误,不得不放手一批证券来补平空头。但他恢复了,组建了华尔街最大的经纪人事务所查尔斯·G·盖茨公司(Charles G. Gates & Co.),该事务所通常被称为“12个合伙人的事务所”。公司由他儿子查尔斯·G·盖茨——他和父亲一样铺张浪费——管理,持有由保证金借入资金购买的1.25亿股票成为华尔街最大的投机事务所。

1907年的恐慌让盖茨的田纳西煤钢公司(Tennessee Coal and Iron)陷入困境,这家公司是他打算要骗售给摩根的美国钢铁公司的。但是盖茨没有把

恐慌估计在内！摩根开心地笑着，没有改变立场——把盖茨逼到了绝境，让他的公司关门，同时让盖茨的合伙人脱身。这永远终结了盖茨的华尔街生涯。在欧洲旅行了很长时间后，他投资一家名叫得克萨斯石油公司（Texas Oil Co. (Texaco)）的石油开发公司，石油喷射出来后，他的财富得到了补偿！同时，他开发了得克萨斯亚瑟港，控制了该港的不动产、工厂、铁路和南部的堪萨斯城，声称“我对股票市场不感兴趣。我只是遵守一个普通生意人的原则，那就是管理自己的生意”。

盖茨是很少几个在高峰结束的倒爷之一。是的，他的生活有繁荣和衰退的方面。他几乎要带着一个“一百万赌金”的名字过一生。而且，直到1911年最后那次冒险，他一直是个奢华的人，每个背带扣上炫耀地镶着3颗钻石，但是经历了1907年恐慌的打击后，他小心地节俭使用他那5000万，平时只为了兴趣才赌博。



爱德华·哈里曼

手持大棒轻轻地行走

WALK SOFTLY AND CARRY A BIG STICK

爱德华·哈里曼从不笑。当然也不是没有原因——1909 年去世，留下一个摩根规模、价值 1 亿的财产。他就是那种人。哈里曼个子矮小、很瘦、驼背，常流鼻水，非常不喜欢社交，完全不引人注意，隐藏在两个可乐瓶镜片后面，松垮的裤子，海象一样的胡须和盖住眼睛的软帽。在他欺骗的伪装下经营，建立一度是美国最大的铁路企业之前，他昂首阔步在华尔街走过了 40 年。所以，当那些人大肆炫耀地投机并输掉自己的财产时，哈里曼已经非常安静地悄悄走到了顶峰。

“我需要的所有机会就是成为董事会会议室里 15 个人之一。”哈里曼曾经告诉库恩·罗卜的金融家奥托·库恩(Otto Kahn)。库恩知道如果处于这种情形，哈里曼会是那个单独用他的想法说服其他人的士兵。哈里曼特别有说服力，喜欢挑战。或许这可以弥补他缺乏的个性，他还极度专注、坚决、极权和倔强。1848 年哈里曼出生于一个贫穷的主教派牧师家中，14 岁开始在华尔街做办公

室的勤杂工,靠着自己的努力一路升职。一年后的 1869 年在黑色星期五获利之后,他花费 3000 美元在股票交易所买了一个席位,开始独立组建 E.H.哈里曼公司(E.H. Harriman & Co.)。他一直一个人单打独斗,也一直干劲十足。

“刚开始时我的资本就是一支铅笔和这个。”哈里曼过去常常轻叩着酒杯用他那独特的低沉嗓音说着。他开始用积累的佣金投机,这些佣金来自范德比尔特这样的委托人。(正如他只是大众中的一个那样,他的交易也很少被记录下来。)28 岁时,哈里曼和一个显赫的纽约家族联姻,巧合的是这个家族经营铁路。

于是他转到铁路上来,在新泽西中央铁路(New Jersey Central)暴跌期间卖空头,赚了 15 万。在短短几年时间里,他就掌握了铁路的管理和操作,并发展了他个人特色的策略。

当为伊利诺斯中央铁路(Illinois Central)的兼并而出售债券时,哈里曼自己购买了伊利诺斯股票,成为董事,赢得管理者的信任,开始从内部而不是从华尔街经营铁路。哈里曼把铁路修补好,轨道里程几乎是原来的三倍,哈里曼知道一条铁路的所有权是第一重要的事情——当前的利润第二重要。像杰伊·高尔德和吉姆·菲斯克这样的经营者一样画一条利润线,然后卖掉它,哈里曼投入数百万元很快重建并延长了铁路,然后坐着等待收获利润。绝不允许设备恶化(他亲自视察轨道),总是提供充足的资金。为避免衰退期间的金融风险而募集资金的时候,筹到的款项多于他当前的需要,他因为线路获得突出的信用。

他在 1895 年对几乎惨败的联合太平洋公司著名的重组中得到最大的利润。这个公司欠下 30 年的本金和利息,几乎让摩根债台高筑——而哈里曼热切希望把它附在伊利诺斯铁路上。所以他开始威胁唯一的竞争者投资银行公司库恩·罗卜,挥舞着伊利诺斯失去光泽的信用,按 4% 的债券发行率它可以保证数亿美元的资金!最后,两家联合——保持现状 20 多年——包括利息在内花费 4500 多万元购买了联合太平洋公司,发行 4% 的债券和优先股。3 年之内,他把数百万元投入摇摇欲坠的铁路,延伸了联合太平洋公司的轨道达 12000 多英里。这条线路彻底摆脱债务,甚至出现利润!哈里曼取得了别人认

为不可能的成就!

哈里曼是摩根副手詹姆士·希尔唯一的对手,后者的梦想和哈里曼一样生动,却不如他那么狡诈。两人不可避免地在芝加哥之外的伯灵顿和昆西铁路系统上发生冲突,因为它不但给哈里曼带来联合太平洋公司,还给希尔带来北太平洋公司,使得他们距离横贯大陆更近了一步。当希尔在哈里曼眼皮底下获得铁路,然后拒绝哈里曼的联盟提议之后,哈里曼生气了。但是他没有发怒,很平静——如果没有伯灵顿,他就会去拿下希尔的北太平洋!

哈里曼非常平静地——通过库恩·罗卜——开始购买拿下控制权必需的9000万北太平洋的股票,但是就在他要完成之前,希尔觉察到了,也开始做同样的事情。接下来的这些天全是狂热的买进,双方同一天宣布胜利——但到了那个时候,股票已经被逼到绝路,价格升至每股1000美元,恐慌飘荡在空气中!不是和解就是恐慌,所以两个人做出让步,组建了资产4000万的合资控股公司,北方证券公司(Northern Securities Co.)。通过控股公司,不屈不挠的哈里曼最终获得了希尔铁路的使用权。

哈里曼也了解这个时代联盟和垄断的力量。1900年,他用联合太平洋公司担保获得的1000万及销售4%的可转让债券买进南太平洋系统将近50%的股份。接着,和摩根一样,他把新兼并的铁路和联合太平洋公司联营,消减一半成本,减少竞争和人员。到1907年,哈里曼已经控制了——直接或间接地——10条主要铁路、5家航海公司,在煤炭、石油和不动产上丰厚的利润,还有好几条市内电车系统。两年后,他去世了。有些人说他操劳致死。

华尔街的“小巨人”从没有懒散的时候。他不断地寻找新挑战,和很多成功的人一样。甚至在闲暇时间,他喜欢骑马跳栏。但他是个真正的居家男人,喜欢和妻子及5个孩子一起消磨时间,从不连累家庭或道德立场。奇怪的是他从不过多利用他大亨的形象,是他的谦虚(或只是伪装)使他积累并保持了财富!甚至在今天,谦虚也会得到回报。如果你看《福布斯》400富豪榜,会发现有很多人赚取的财富比唐纳德·川普(Donald Trump)多得多——哈里曼的经验是他们在保持财富方面更聪明。

尽管哈里曼的重要性和他的能力得到他那个时代的大人物的信任,但他

没有和他的成功相称的高于生活的形象——直到他儿子威廉·哈里曼 (William Averell Harriman) 追随了父亲的脚步。威廉成为联合太平洋公司有权势的主席,和他父亲一样公正。他儿子的成功,而不是哈里曼在世时得到的任何财富,肯定被认为是他最伟大的贡献。

哈里曼的成功源于一个意志坚定的灵魂。他有严肃的目标感,能灵活处理问题,即使这意味着妥协。和杰伊·高尔德一样,当市场与他相背离时,他会向市场妥协,哈里曼能得多少算多少,完全证明他可以用它做到最好。和很多要么是全部要么是零的人不同,哈里曼可以审时度势地行事,并且他对自己应对敌对者的能力有信心。完全没有任何事情——或任何人——能妨碍他的成功。所有这些和荣誉——在高尔德置人死地的战术从华尔街消失的那些日子里是相当大的功绩。

《华尔街日报》曾经说过,“一旦哈里曼下了决心,就要完成它。恐慌可能会随之而来,董事会可能会解散,官员会辞职,金融力量会普遍联合起来反对他,法律会否决他,全世界的货币力量会对他说不——但是任何事都不重要。孤立、不计后果、坚持不懈、目中无人、勇敢的哈里曼继续走自己的路,既不关心方法,也不关心人,所以结果会是他最后赢得瞄准的战利品!”



James J. Hill

詹姆士·J·希尔

当机会来敲门

WHEN OPPORTUNITY KNOCKS

你永远不知道什么时候机会来敲门。1856 年的一个晚上，一个疲倦的旅行者在安大略湖的希尔农庄停了下来，整个加拿大很高兴地看到年轻的詹姆士·希尔这个爱尔兰移民的儿子，主动为他口渴的马送来一桶水。为回报他的细心，这个旅行者把一份美国报纸扔给希尔，并对他说“去那里，年轻人。那个国家需要你这样热情的年轻人！”之后很快，蠢蠢欲动的希尔去了美国西北，他信奉“今天有重大机会的人是勇敢的人”。

自信机敏的希尔发现很多机会——如果没找到，他就自己创造。他一生中修建铁路，走遍西北，当铁轨铺好后再开发运输。不管是把牛分给农民去繁殖，还是发展更多经济的方法去种植小麦，希尔——用一只眼睛盯着细节——在每一个繁荣发展的背后发挥作用。在 20 年中，他把荒野变成农田，发展城镇和工业，开发新市场，确保了他的铁路线的繁荣。从贫穷的加拿大移民的儿子到拥有百万家财的“帝国创建者”，希尔和农民、伐木工人、商人——甚至

华尔街最有权势的 J.P. 摩根——一起工作, 首次开发了大西北。

这个热心的外来移民在明尼苏达州圣保罗安定下来, 在那里搞运输。曾经的大思想家和经营者——希尔结婚并开始了他那个最终会有 10 位成员的家庭。他第一次积累资本的努力是开办一个运输公司, 接着以这个为基础于 1873 年买下了圣保罗太平洋铁路(St. Paul and Pacific railroad), 这样他的职业生涯真正走上了正轨。

到 1879 年, 他的铁路已经成为一个整合了几条小线路的赢利系统, 并且还占领了加拿大铁路市场。到 1889 年, 他把圣保罗的小系统变成巨大的大北方铁路公司(Great Northern Railway Company), 成为一个杰出的经营者。尽管右眼看不到东西, 希尔仍工作热情高涨, 每个工作日修建和铺设一英里铁轨, 花费是 1.5 万美元, 坚持这个经营成本在所有地区道路上是最低的。他早年只是一个铁路经营者, 不是股票市场的操盘手。

当杰伊·高尔德要求以成本的两倍为希尔的系统提供融资时, 愤怒的希尔回答, “我们修建铁路, 用它真实的成本融资, 不会多一美元, 也不会少一美元……我不会和你一起投机不动产, 因为不动产投机不是一条铁路。”确实, 希尔脑中最不可能的想法是投机——最初的时候。

有些人说希尔的铁路因为贪污而闻名——当西北州立法机关和新闻在贿赂的钱里享受时, 扩张变得很容易。古斯塔夫斯·梅耶(Gustavus Myers)在他 1907 年出版的《美国大富豪的历史》(*The History of Great American Fortunes*)一书中指出, 希尔可能是腐败的, 但没有发生什么——没人发现他的罪证! 所以, 希尔很可能是个骗子——但至少他是个谨慎的骗子! 判断力是任何人要赢得古老的摩根支持必备的关键因素。

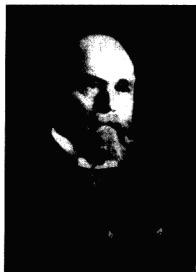
但你要知道 19 世纪末要成为真正重要的铁路公司, 离不开华尔街。为修建一个真正重要的系统, 你就得兼并其他地区难以获得的铁路。对希尔这个“伟大北方的王子”来说, 第一根刺是他的前对手北方太平洋。他在 1893 年的恐慌中以低廉的价格买下了已破产的该公司, 离横贯大陆的铁路线更近了一步。第二根刺是要兼并关键的芝加哥伯灵顿和昆西铁路 97% 的股份。正是在这里, 画面变得更加复杂, 因为 J.P. 摩根介入, 准备了一个 2.15 亿的债券发行来资助兼并。

这激怒了哈里曼。不但是因为他也垂涎伯灵顿铁路,还因为看到有了摩根支持的希尔是一个比之前靠自己力量时更加强大的敌人。希尔和摩根合作成为华尔街和市井街巷经典的交叉——资本主义的阴和阳。哈里曼生气了,很可能还有害怕,所以发誓要报仇——并且因为他垂涎的伯灵顿已经不可能了,他决定获得要害——希尔的北方太平洋!

有库恩·罗卜公司支持的哈里曼悄悄买进北方太平洋的股票,直到希尔注意到股价突然急剧地上涨。怕他恰好少于一半的铁路股票在这种情况下不足以把握控制权,希尔急切地购买确保所有权必需的份额,然而哈里曼也做着同样的事。在接下来的几天里,股票被囤积,价格从不到 100 美元升到 1000 美元——空前的经典囤积!恐慌随之发生,就在 1901 年 5 月 9 日的忧郁(蓝色)星期四。随着股票的下跌,希尔——面临一个毁灭的市场——开始意识到屈服符合每个人的利益。总是认为他可以用自己的观点说服任何一个董事会成员的哈里曼同意让希尔担任总裁,控制包括北方太平洋在内的新控股公司,作为交换给哈里曼一个董事的席位,这场战争以双赢的和局结束。

希尔在 1916 年 77 岁时去世,留下 5300 万财产和一个铁路人的家庭:一个儿子接替了他在大北部的总裁职务,另一个任副总裁。他的第三个儿子成为希尔的铁矿的主管,但没有一个人达到父亲的名望。他 30 年前投资的那条生锈的铁路现在每年赢利超过 660 万美元,每年的运载量达 1500 万吨!

希尔让人感兴趣的角色是传奇的铁路经营者,为了掌握自己财产最后不得不走向华尔街。你可以是一个小的事业经营者,不理睬华尔街,但是你在市井街巷的野心越大,你就越快并越肯定会跟华尔街发生关联。希尔在华尔街历史上的声望以及他在市场发展方面的主要作用是他参加了经典的大北方囤积。囤积的观念是人类贪欲的基本,正是这种垄断的大公司兼并导致了下个世纪初的反托拉斯法的产生。现代囤积者很少,但并不是不存在。在一个大资金池里机构的钱可以以闪电速度流动的时代,囤积者现在更有可能出现。毕竟在一个全球化的金融市场,没有一个局部的法律有可能管理全部的世界市场。没有像希尔这样参加囤积的人,证券法及华尔街上的市井街巷交易的发展可能会和今天有很大不同。



James R. Keene

詹姆士·R·基涅

不如高尔德优秀,但比其他人更敏锐

NOT GOOD ENOUGH FOR GOULD, BUT TOO KEEN FOR ANYONE ELSE

他被描绘成一个疯狂的、差劲的赌徒,美国最能干的资金池操盘手、一个伟大的金融家,但是,詹姆士·基涅从来不对错看待他的华尔街生涯。这个伟大的、做过一些华尔街最伟大的工业策略的操盘手这样解释:“若没有投机的话——如果你愿意的话,也可以叫它赌博——最初工厂会停业,商业会衰退,价值会下滑,国家要倒退 20 年。”这是基涅看待投机的方式,他通过他所做的最好的事情——只是买卖证券——帮助了世纪之初美国经济的增长。

“华尔街的银狐狸”的操作方法表明交易证券绝不是一件简单的事情——而是一种艺术。确实,古老的格言给予建议——贱买贵卖——但这从来不是市场时机的问题——因为他就是那个给市场定时的人,确实做出了市场!他知道如何生效。例如,基涅能用南方太平洋做出奇迹,这是一个刚刚重组的铁路公司,股票萎靡不振,股东厌倦,没有新的投资者。对那些敏捷、稳重、大胆的操盘手来说,这是一个经典案例。当时没有其他人接触这家股票,

他开始抬高股票价格——当然，赚了一大笔。

他以他特有的狡猾、秘密的方式买进南方太平洋的股票，为维持低价确
保要卖掉一些他刚刚买进的股票。然后——当他的低价买进结束时——开始
不顾一切地收购，把他著名的名字附在这条铁路上。基涅一个人对于股票的兴
趣使价格抬高大约 20 点，很快疲倦的投资者也出售股票，想要取得虽少但确
定的利润。同时，南方太平洋变成热点，其他的笨蛋也不惜代价取得股份！新的
股票价格得到保证，铁路的管理者高兴了，基涅再悄悄地出手，赚了一大笔。

“银狐狸”1838 年出生于英格兰，12 岁时和父亲来到加利福尼亚。在他赚
取了第一笔 1 万美元——巨大财富——当时在内华达开采银矿之前，他为谋
生做过农民、法学学生、牛仔、政府联络员、学校老师、旧金山报纸编辑。之后
很快，他通过旧金山矿业交易所(San Francisco Mining Exchange)把他那点钱
变成了 15 万，一开始作为经纪人为其他投机者操作，然后开了自己的交易。
10 年间，基涅发起了数次和股票走势方向相反的卖空、买多投机，让自己
成为一位著名的有远见的投机者，有几次失败记录但总是能弥补回他的损
失——甚至获利更多。

1876 年高高瘦瘦的基涅带着他的财富来到纽约，想坐船去欧洲度假。但是
假期根本就没有成行，而是华尔街却休假了。他在市场萧条的时间到达，能够
收集大约 1000 万来进行投机。于是，他和肆无忌惮的杰伊·高尔德联合起来，
组建一个资金池来卖空西部联合公司的股票。但是，在买入股票后，基涅了解
到高尔德已经卖出了他的头寸，拿走利润，留下基涅背黑锅。这种事再三发生，
直到最后基涅的财产剩下不到一半——于是他报复地咆哮，“我有……600 万
美元。我猜我会一直呆在这儿，剥下那个人的头皮！”

不管怎样他尝试了很多次，但基涅从来没有真的得到敌人的头皮。高尔
德继续在其他几个交易里以策略战胜他的“合伙人”，然后在 19 世纪 90 年代
早期避开市场，带着基涅之前赚到的几百万。高尔德，曾经是最好的操盘手之
一，只是对基涅来说过于好了。这就是生活，基涅应该这样说，因为他相信“所
有的生活都是一场赌博，不管是不是在华尔街”。他们之间最著名的较量之一
是试图囤积小麦——可以预测到，正当他们要结束囤积时，高尔德卖空，价格

下跌,基涅几天之内损失了 700 万。再次破产,基涅拍卖他的贵重物品,包括一幅画,很有讽刺意味的是,这幅画被高尔德买走——他重新命名为“吉姆·基涅的头皮”。

高尔德是基涅一个且是唯一的对手——曾经。再也没有人挡他的路了。尽管他声称他希望自己的努力的 51%是成功的,但几乎他自己的每笔交易以及受雇做的每份工作都是赚钱的。他操纵过糖业、铁路、烟草和威士忌公司的股票,还有很多。他还对 1901 年的小型恐慌的发生有帮助,当时 J.P.摩根聘请他在空前庞大的铁路战争中买入北方太平洋铁路的 15 万股股票。(详见爱德华·哈里曼和詹姆士·希尔章节)

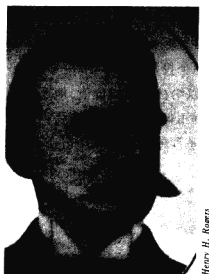
目前为止,基涅曾经做过的最著名和最重要的工作是为第一个十亿美元公司美国钢铁做事,又是为摩根工作,他操作股票到那种程度,以至于让它成为牛市的中心。他反复卖出 1000 股,再买进 100 股来维持股价的升高,吸引了类似的投机者和小规模的投资。当被问到在拥有有保障的财富之后为什么还要接受这个报酬为 100 万的工作时,基涅说,“为什么一条狗要追赶他的第一个兔子?”

基涅长着一双威严的眼睛、一对黯淡的眉毛和钢铁般的神经,他于 1913 年去世,留下大约 2000 万的财产。螺居的基涅是个孤独的人,住在沃多芙酒店,没有可以倾诉的朋友。他一生中最喜欢的四件事分别是:他的儿子福克斯豪(Foxhall)——一个伟大的不怕死的赛车手和马球手;一匹伟大的赛马,似乎他儿子就是以此来命名;证券报价机;组成他的早餐的黑咖啡和白兰地的传统混合。

“基涅操作股票迅速、激烈,毫无限制。”华尔街人托马斯·劳森曾经这样说过基涅,“输给他比赢一个经验不足的人更让人开心。”

受到从摩根到高尔德每个人的聘请,基涅是 19 世纪第一流的操盘手。基涅的人生有教训吗?不是真的教训。他是影响世界的伟人吗?当然。就他个人来说,他不如华尔街的少数人有才干,作为一个伙伴或操盘手,他在市场成型的那些年里参加了很多重要、典型的战斗。活到很老,死时富有,毫无顾忌地豪饮,最初是一个做了很多艰苦工作的贫穷的外来移民,这是一个在艰难、

混乱的年代引导了艰难、混乱生活的人。自己参与影响市场的同时塑造了自己的成功。像今天的少数人一样,他确切了解一个投资者的生活——不管是投机者或长期持有者——通过协助影响市场可以给社会增加价值,他还帮助了世界。当华尔街因为 20 世纪 80 年代内部交易丑闻的余波又再次受到猛烈攻击时,在这样一个时间,人们明智的做法是从基涅的优势观点开拓视界,意识到社会从投机者和投机活动那里得到的价值。



亨利·H·罗杰斯

华尔街的青须公

WALL STREET'S BLUEBEARD; "HOIST THE JOLLY ROGER!"

回顾世纪初,华尔街版本的青须公是衣冠楚楚、精力充沛、和蔼可亲的亨利·罗杰斯,他在股票市场发现了被埋没的财富。亵渎神明,傲慢自大,的确确的特强凌弱者,欺骗信任的人民,为冷酷的石油信托公司标准石油攫取财富。罗杰斯精明、坚决、脾气坏并十分冷酷,他有一个成功海盗的素质。前标准石油的亲信托马斯·劳森曾经这样说过罗杰斯,“他考虑周到、和蔼可亲、大方、爱助人……但是当他走出个人生活时,上帝保佑你。他是个冷酷、贪婪的人,像鲨鱼那样无情!”

他们称他“地狱猎犬罗杰斯”,像每个优秀的海盗一样,他喜欢赌博。“我是个赌徒。约翰·W·盖茨经常走来说‘亨利,你不觉得现在我们应该在市场找点乐子吗?’我们赚了很多钱,得到很多乐趣。”海盗大叫,“我必须做些事情。星期六下午市场关门,我就去打牌!”当时罗杰斯不想去标准石油(公司的第一任创建者退休后,他帮助经营过),他经常和约翰·洛克菲勒的兄弟威廉在

一起,计划他们的下一个市场计划(约翰·洛克菲勒看不起股票赌博)。利用他们丰厚的标准石油股票分红及詹姆士·斯蒂尔曼的国民城市银行的支持,这两个人制造了著名的“标准石油集团”(Standard Oil Crowd)——1897—1907年间可怕的华尔街内讧。

确实,约翰·洛克菲勒和罗杰斯之间的关系有让人感兴趣的意义。但洛克菲勒对于让自己被华尔街的诡计玷污不感兴趣,不是抛弃他们,而是利用海盜做这些事。罗杰斯只是洛克菲勒的黑暗面,依靠他生活。在今天的社会,我们会看到洛克菲勒的手和他代理人的举动一样肮脏,似乎这些代理人就是他自己。但让洛克菲勒感觉比较好的是他不是华尔街的一员。

标准石油集团最著名的策略之一是成立了联合铜业公司(Amalgated Copper Company),一个类似于标准石油的中西部铜矿的联盟。罗杰斯策划了交易,计划用 3900 万购买几家铜矿。于是他和洛克菲勒在交出 3900 万的国民城市银行的支票——他们保证会把相等数额的钱存在该行——之前,他们先取得这些铜矿的经营权利。同时,罗杰斯组织公司,用标准石油的员工做虚构的董事,把那些铜矿以 7500 万的价格转移到联合铜业矿公司,作为它所有的股本!接着,他把 7500 万存到国民城市银行,以此为担保借了 3900 万,把支票填平,再上市销售 7500 万的股票。用收益还上银行贷款还剩下 3600 万的利润。后来,当股票降到 33 元时,公司再买回来,然后以 100 元的价格重新出手!那里罗杰斯得到了提升。

罗杰斯 34 岁时和标准石油走在一起,当时他在管理一家布鲁克林纽约炼油厂,这家工厂被约翰·洛克菲勒接管,应他的要求 1874 年组建标准石油公司。之前,罗杰斯已经在宾夕法尼亚开办了一家小炼油厂并涉足铁路。

这个在马萨诸塞州费尔港土生土长的人在 14 岁当报童时获得了他第一笔财富。一天清早当他第一次收到报纸时,机敏的罗杰斯注意到一篇关于一艘为本地一名油类经销商运送鲸油的船舶沉没的报道。之后他不是把他价值 50 美分的报纸在社区里分发,而是赶快去见经销商,给他看那篇报道,然后以 200 美元的价格把报纸卖给他!商人不是真的要买报纸,罗杰斯的解释是,他买的是时间,在消息泄露之前他可以有时间去囤积本地的鲸油!这笔交易可

以明显地看出罗杰斯的海盗特性。行动迅速,自愿背弃和显示对于雇主和订户的不忠,他有足够的创意知道怎样利用别人的灾祸来获利。

伟大的丑闻揭发女王艾达·塔尔贝尔(Ida Tarbell)把她的笔瞄准了标准石油公司,实际上她喜欢罗杰斯——或者至少是他不说废话、生硬的态度。她说他是一个海盗,但不是伪君子——他升起黑色的旗帜,毫无顾忌!但另一方面,罗杰斯是仁慈的,他帮助海伦·凯勒(Helen Keller)、布克·T·华盛顿(Booker T. Washington),甚至还帮助了马克·吐温(当时他的财政状况到了最低点)。尽管罗杰斯没给吐温现金,但他给他时间,让金融专家来照料他令其恢复偿付能力。

像他的总部——房间互相连接的套房,让进门和出门的来访者不会互相碰面——一样,罗杰斯的投资组合很复杂。他投资天然气公司、铁路,不管信不信,还有食品——1899年组建了一个6500万元的冶炼信托公司。他策划并坚持到最后。

他1909年去世前短短几年,罗杰斯还忙着修建维吉尼亚铁路,并为其融资4000万——只依靠他个人的资源和信用。有些人说投资项目的压力杀死了他,但这是不可能的。如果他滑稽的股票市场的伎俩和可怕的公众嘲笑没有杀死他,那么铁路也不可能杀死他。除此以外,那时他已经是半个熟练的铁路人了。他在联合太平洋的重组中帮助为爱德华·哈里曼融资,为其他铁路的董事会服务,是斯塔腾岛运输大王,控制着岛上的铁路和渡口。罗杰斯还是美国钢铁公司的董事,还是以他的家乡为基地的阿特拉斯食品公司(Atlas Tack Company)的创建者,这家公司在大规模生产食品还是相对新鲜和热点的事物时是世界上最大的食品公司。他把手指伸向所有他可能发掘的宝库!

尽管他在个人投资上涉猎很广,但罗杰斯扎根于自己的家庭。他52岁结婚,妻子去世后两年内再婚。他有三个女儿一个儿子,儿子名叫亨利·H·罗杰斯二世(Henry H. Rogers II)。他是生意上的海盗,但个人生活并没有丑闻。所以,我们再一次看到成功是属于那些把事业放在个人奢侈之前的人。罗杰斯是一个没有利己动机的疯狂舞者,他在生意上的狂热只是因为他热爱游戏,掠夺是最有趣的。但当他的第二任妻子去世后,罗杰斯心烦意乱。他儿子

发现管理食品公司和几条铁路的成功似乎不能带给他安慰。“所有的人都离开了我，”他哭道，“我被孤独地留下。”海盗悲痛地离开。

一个海盗也可以在华尔街成功。由于证券规则，现在这种可能性比较小了，但佐格索·伯纳姆证券最近的垃圾债券说明掠夺仍然是可能的。近几年你可以看到在丹佛对没有投资价值的投机股票或在阿肯色州债券阔佬之间发生的掠夺行为——且冒险的资本家通常是伪装成创建者的海盗。



Fisher Brothers

费雪兄弟

汽车城的要人

MOTORTOWN MOGULS

及早放弃可能不流行,但肯定有利可图,也是聪明的举动。例如来自底特律的费雪兄弟。他们因为广为人知的对于车身的创新,建立于1929年的庞大的费雪制造厂,他们在当地社会的作用和他们捐给底特律慈善组织的丰富的礼品,是华尔街一度重要的参与者,这些让费雪兄弟被底特律人民深深铭记。他们只是出现在纽约就会大大鼓舞股票市场的信心,以至于当他们支持一只股票时,大部分民众也跟着做。但1929年大崩溃后一旦费雪兄弟从股票抽身——带着他们巨额财产的大部分——华尔街和全国媒体就彻底忘了他们,让他们余生在富丽堂皇的底特律大厦畅饮。相反,如果他们像很多其他人一样在大崩溃以及继起的大萧条中继续战斗,失去他们的财富,那么几乎可以肯定,下一个十年他们可以确保在媒体的地位,但是他们也破产了。

费雪兄弟的例子说明一个经验,及早放弃是聪明的,然而同时他们讨论另一个同样重要的教训:坚持做一件事。杰伊·库克就是个例子,他从债券转到铁

路,但是在转变的过程中,他破产了。费雪兄弟从汽车车身的制造——“费雪车身”——转移到股票市场,然而引人注意的是,他们不但没有破产,还赚了个盆满钵满。

最年长的兄弟弗瑞德为他们的成功打下了基础。1878 年弗瑞德出生于俄亥俄州桑达斯基,是一个德国货车制造商的孙子。14 岁时,弗瑞德从天主教学校辍学,熟悉他父亲的锻造和马车制造生意。到 1902 年,他已经为底特律这个初期汽车行业的发源地做好了准备,在这儿他的车架制造技术大受欢迎。然而通过提升兼任最大的汽车车身制造商著名的车架制造厂的等级,弗瑞德在弟弟们到了年纪后看着他们跟随上他的脚步,在底特律加入他。1908 年,在一个叔叔和排行老二的查尔斯的帮助下,弗瑞德自己投资 5 万美元建立了费雪车体公司(Fisher Body Company)。

费雪车体公司特别为汽车设计坚固、抗震的车身,而不是改装车架来满足汽车的新需要。1910 年,他们通过制造“封闭式”、用玻璃包住的汽车车身而进一步改革了行业。戴着护目镜来阻止灰尘进入眼睛的司机们认为在一个玻璃盒子里驾驶车辆是疯狂的,但是这个想法传遍了全国。凯迪拉克订购了 150 个封闭车身后费雪封闭式车身成形了——是那个类型第一笔也是最大的一笔订单。到 1916 年,他们已经扩张进了加拿大,把三个工厂兼并进费雪车体公司,形成一个上市的控股公司,投资 600 万美元。公司一年的生产能力是 37 万个车身,是美国最大的车身制造商。

高大魁梧的费雪兄弟是汽车制造业的巨人,所以自然地,他们吸引了通用汽车热情的威廉·杜兰特(William Crapo Durant)的注意。1919 年,通用以大约 2700 万美元购买了费雪车体 60%的股份。费雪兄弟同意把他们的 20 万普通股增加到 50 万,把新增股票以每股 92 美元卖给通用,而通用同意以成本加成 17.6%的价格购买大部分费雪车体生产的车身。7 年后,费雪兄弟用剩下的 40%的股份换来当时市价 1.3 亿的通用股票。

费雪车体很快证明是通用最有利可图的收购。在第一次世界大战之后,公司在克利夫兰建造了世界上最大的汽车车身制造厂,到 1929 年,在全国范围内建造和收购了 20 家工厂。1923 年,它的产量是 41.7 万台车身,盈利 2300

万。到 1925 年,利润是资产的 18.9%。一些人推测如果没有对费雪兄弟的收购,就没有通用的今天——这次收购在任何一本书里都是相当大的成就!但那是市井街巷,不是华尔街。

同时,他们还保持对自己的公司和很多通用子公司的控制。弗瑞德是通用的副总裁和总经理,威廉领导费雪车体,劳伦斯领导凯迪拉克。自从出盘积聚了一笔估计在 2 亿~5 亿美元财富后,费雪兄弟渴望涉足其他领域。所以,他们建立了自己的投资公司费雪公司(Fisher and Company),当时弗瑞德从一个精明的操盘手那里得到一个令人激动的提示“热门内幕消息”。那家伙正在寻找出售股票的傻子,毕竟当时那个社会七个来自俄亥俄的大老粗和富有的“技工”肯定是最好的目标!

“买进鲍尔温机车(Baldwin Locomotive)”是一个内幕消息,作为股票市场的新人,费雪兄弟认为它看起来和其他东西一样好。所以他们买进,当股票价格如承诺的那样上升时,他们买进更多,然后,股票下跌了!最后,费雪兄弟发现他们正是从那个给他们提供秘密消息的人那里买进的鲍尔温股票——那个提供内部消息的人代表一个资金池,靠费雪兄弟的无知已经把他们所有的鲍尔温股票都卖给了受害者,甚至还做空!自鸣得意的操盘手认为当费雪兄弟发现真相时,他们一定会恐慌,并出手股票,数量如此之大会导致股价的直线下跌,这样资金池就可以高兴地平仓了。但是这些没有发生——费雪兄弟恰好是汽车城的人。

他们积极地买进更多的鲍尔温股票,渐渐地,股价上升。对于他们大胆的举动,华尔街迷惑不解,但最后其他人,比如也是刚来到华尔街的亚瑟·卡顿(Arthur Cutten),也跟进。他们买进的越多,股价急速上升得越高——从 1926 年的 92 美元激增至 1927 年的 233 美元。当突破 15 点时——由于鲍尔温的总裁声称股票不值 130 美元——费雪兄弟保持冷静(他们可以负担得起,真的),他们聘请了一位工程师,这位工程师“发现”股票实际上每股值 350 美元!费雪兄弟继续买进,很快公众也再次买进,股价到达一个新高 265 美元。那些卖空的人损失了数百万。

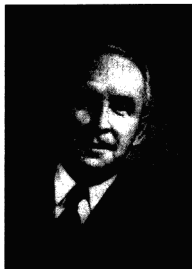
他们向华尔街做了疯狂的见面介绍之后,又在一个接一个的出击中取胜,成为华尔街的受压迫者。他们以 50 美元的价格购买得克萨斯公司股票,

使它涨到 74 美元;以 25 美元买进里奇菲尔德石油,涨到 56 美元。似乎他们能点石成金。他们玩得资金很大,为一只想要的股票不惜代价——他们以这种方式,帮助支持了牛市上升的价格。他们和华尔街最显要的人开玩笑,和威廉·杜兰特合作操作资金池,和摩根集团的合伙人来往——他们被华尔街最杰出的人接纳,似乎他们一直就在那里。

大崩溃改变了一切。费雪兄弟的账面利润消失,但,他们最初的 1 亿多美元的财富仍然完整无缺——足够他们在底特律过着国王一般的生活。所以他们把股票全部出手,带着财富,悄悄地重返底特律,成为当地的传奇。他们过着慈善的生活:把费雪分部送给基督教青年会(YMCA),提供资金开办莎拉·费雪婴儿院,并修建一个附属建筑来照料被抛弃的孩子。他们过着高雅的生活:查尔斯是一个著名的艺术赞助人;最年轻的弟弟霍华德成为在五大湖游艇比赛圈受欢迎的游艇赛手;弗瑞德制造了一个 236 英尺的游艇。他们过着令人尊敬的生活:他们建造了费雪大厦,查尔斯成为底特律国家银行的董事并且是圣母大学(University of Notre Dame)的世俗理事。他们过着简单的生活——七兄弟一周当中每天有一个人去看望他们年迈的母亲。

费雪兄弟从人们的视线中消失,除了零星的一些消息——比如从通用退休和讣告——1941 年从弗瑞德开始。他们可能喜欢这种方式,因为他们是出了名的害怕媒体。从华尔街离开之后没有一篇关于他们的报道,认真关注于他们在底特律的生活。永远以自我为中心的华尔街一贯的偏颇,没有意识到已离开华尔街的费雪兄弟及早退出这件事和你在市场上把财富翻番是一样大的成就——否则就是倾覆。

费雪兄弟抛弃了华尔街的光芒和魅力、利己主义、肾上腺素和转动的骰子。他们达成了最初设定的目标并且获得的更多。当游戏变得艰难时,他们意识到这一点,放弃了。就此而言,在这本书里你可以看到有太多的其他人,而且在现代历史中也有很多人,如果他们学习了费雪兄弟的经验,那么可以做得更好——特别是现代那么多渴望金钱的华尔街人都掉到他们自己的陷阱里。看看亨特兄弟(Hunt Brothers)、伊瓦尔·波斯基、迈克·米尔肯,还有最近的唐纳德·川普……(注:本书作者和费雪兄弟没有关系)。



John J. Rankin

约翰·J·拉斯科布

消费金融先驱

PIONEER OF CONSUMER FINANCE

当约翰·拉斯科布开始购买一家刚刚建立的通用汽车公司的股票时,他只是想为他不多的存款找一个安全的出口——但得到的比他指望的多。杜邦公司(E.I. duPont de Nemours and Company)精明的金融师亨利·克鲁斯在他的著作《华尔街的28年》(*Twenty-eight Years in Wall Street*)中这样描述拉斯科布,他成为通用的副总裁、董事和其财政委员会的主席。期间,根据《纽约时报》的说法“这个被称为通用的金融天才的人”帮助把通用发展成美国最大的工业公司之一。

拉斯科布30年的通用生涯突然开始于1915年,当时他和老板皮埃尔·杜邦(Pierre duPont)被找去裁决一些股份的归属,这些股份对于通用的创建者威廉·杜兰特和通用的银行辛迪加的金融家们之间的一场争夺控制权的战斗至关重要。不是进行简单的投票,拉斯科布不仅控制了局面,还提议“为什么不让每一方提名7名董事来代表股东,然后杜邦提名三位,这样组成一个有

17 名董事的董事会呢”？他的提议被接受，而且他成为通用的董事，他的老板成为董事会主席。

坦率、擅长数字、熟悉华尔街的拉斯科布用他刚得到的权力来扩张通用，第一次世界大战之后立即发布了一个重要的扩张计划。为资助这个计划，他把杜邦的 5000 万投入公司，把通用的大量股票卖给 J.P. 摩根。尽管杜兰特希望通用彻底不要和银行家产生关联，但拉斯科布知道没有华尔街的关系，一家公司什么都不是。

为了制造一个可能的汽车革命，拉斯科布为适应顾客要求修补了汽车支付系统。1919 年，他为汽车普及了今天最普通的融资方法之一——分期付款，组建了通用汽车金融服务公司（General Motors Acceptance Corporation），这家公司接受经销商和顾客的内部信用。分期付款计划之前就应用于低价商品，但拉斯科布第一个提议在高价商品上实行。开始时，他遭到反对。

拉斯科布说他的分期付款计划“受到银行家的反对，他们在里面只看到了对于铺张浪费的鼓励。同时还被制造业者反对，因为他们认为人们买的是汽车，不是他们的产品”。最后，这个计划赢得每个人的支持。作为一个购买昂贵商品的机制，分期付款销售异乎寻常地证明了拉斯科布在美国金融史上所处地位的正确性。这个现象很快应用于所有的资本货物——拖拉机、工具、电器和所有的昂贵商品，几乎基础设施类的商品都进入了 20 世纪每个中产阶级家庭。很难想象今天的生活如果没有工业制造商提供的消费金融会是什么样。而拉斯科布是这个领域的先驱。

乐观、亲切的拉斯科布在担任通用的财政主席的 8 年间，也让通用的金融部门发生了彻底的改变。他推动丰厚、迅速的股息支付，相信这会提高股票的价值。当然，他不是第一个看到股息重要性的人。然而让他与众不同的是他把股东当成潜在的消费者，确实如此。任何股东都愿意信任通用并购买它的产品。

他的推动和增加股东数目一样都很难。当然，这产生了另一种效果。公司之前都把公众股东当做必需的不幸，是公开发售股票集资后的负担。很多公司目前仍然这么认为。但拉斯科布则是另一种观点，认为他们是价值的支持

者,为其他厂商开发他们的价值标准。然而今天很少有厂商把他们的股东当成潜在顾客,向他们销售商品,很多厂商确实重视股东,迎合他们的利益——贯彻了拉斯科布的观点。做主席期间,他实现了他所有的目标:通用股东数量增加 14 倍,年收入增加 18 倍,销售额增加 10 倍。

拉斯科布也偏离过他全面的以金融为基础的用户至上主义。在 1929 年他为《妇女家庭杂志》(*Ladies Home Journal*)写的一篇文章里表示,人们可能有了固定的结论,和他得到的类似,通过每个月留出 15 美元,投资于普通股票,然后股息再投资。他声称,用这种简单的方法就可以让每个人变富,20 年内创造出 8 万美元。然而,当大崩溃到来时,拉斯科布放弃了让他被冠以人民的金融顾问的计划。

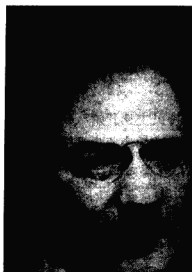
拉斯科布是个矮小、紧凑的男人,长着一张硬朗、精明的脸,一双热情的眼睛,斑驳的发际线和一个鹰一样的鼻子,看起来有点像罗伯特·杜瓦尔(Robert Duvall)。1879 年出生,是纽约洛克港一个阿尔萨斯雪茄制造商的儿子和孙子。拉斯科布十几岁时,父亲就去世了,他从高中辍学回家帮助母亲和兄弟。21 岁以秘书工作开始,开启了 44 年的杜邦生涯。1906 年,27 岁的拉斯科布结婚了。他和妻子生了 13 个孩子,这么多孩子并且还是个不吉利的数字:他和妻子后来分开了。

到 20 世纪 20 年代,拉斯科布赢得了巨大声誉——以至于他做出的关于通用的任何肯定的声明都会导致股票的上涨,这对杜邦来讲太好了。拉斯科布推动杜邦的投资占到通用未付清股份的 40%到 50%。当大崩溃到来时,杜邦和拉斯科布通过“虚卖”的方法抵消了他们不大的损失,受到很多华尔街大人物的赞赏,比如查尔斯·米歇尔。拉斯科布把他的 1400 万证券卖给杜邦,而同时买进 1400 万杜邦的证券。两笔都会在他们的所得税申报书上产生大约 300 万的账面损失,两个月内通过另外一次和最初时方向相反的双向交易双方又重新获得他们的证券——今天这是违法的。

作为一个可怕的投机者,拉斯科布——再次,像当时的大多数同行一样——参加了很多股票资金池来赚取快速的利润。他参加的最著名的资金池一周内为他赚了 30 万美金——最初投资 100 万。由迈克·米汉管理的资金池

来操作市场最热门的股票之一,美国无线电公司(RCA),买卖将近 150 万股,总的现金周转超过 1.4 亿!但是他生命中这部分不是作为改革者的拉斯科布,也不是对金融发展起到重要作用的拉斯科布。

1928 年,拉斯科布从通用主席的职位离开,支持民主党开始从政。为什么在商业社会,一个人离开为公众做了很多贡献的成功商业生涯去从政,这很难理解。但是他知道为什么。他说,公共服务可以让他这样的成功商人把欠下的还给社会。成功的商人对社会有亏欠的观点让作者迷惑不解。我认为罪犯对社会有亏欠,对我来讲政客似乎和罪犯一样,和商人相比对社会有更大的亏欠。但在 20 世纪 20 年代那样一个混乱的社会,可能拉斯科布也不是很清楚。然而,也许是学到了教训。10 年后,他离开政治,重返投机买卖和其他的投资,日益从公众的聚光灯下消失。1950 年 71 岁时他死于心脏病。但他的消费金融在他死后很久都还继续存在——华尔街和市井街巷的最后的连接——为大多数买不起的人们提供商品购买融资从而为他们自己筹措资金,所以更多的人手里有了更多的商品。拉斯科布不欠社会的,是社会欠了拉斯科布的。



Arthur W. Cutten

亚瑟·W·卡顿

炒高价格,然后收获、撤退

BULLY THE PRICE, THEN CUT 'N RUN

美国最伟大的投机者之一,用他的购买埋葬了市场,最初是芝加哥谷物市场,后来在华尔街。这种策略以前和以后都有很多人使用,但没人比他做得更好。今天,操盘手得伪装这种策略,不然就得进监狱。亚瑟·卡顿是最后一位重要的市场操盘手。

卡顿经常囤积证券,借贷很多资金,然后用他巨大的投机利润还债。很多操盘手借钱,赢了几个回合后,再用利润借更多的钱,然而卡顿总是在股票或商品策略资金周转后恢复无债的状态。这让他可以抵抗1929年的大崩溃和萧条,当时小投机者像苍蝇一样被重击。亨利·克鲁斯在他的《华尔街的28年》中断言,尽管他有惊人的技巧,对赚钱的热爱,还有他1936年去世时估计在5千万~1亿的财产,但脆弱、没有儿女的瘦小男人曾经说过,“如果我有一个儿子我会让他远离市场。我甚至不会让他拿着十英尺的杆子接触它,因为那有太多毁灭了!”

加拿大出生的卡顿让人感兴趣的另一个原因，是他空前的少数从没有在市场灾难中破产的狂热投机者之一。当然，刚开始时他也有一些损失，但他总能彻底改变——罕见的特点——后来赢利。1890年20岁时来到芝加哥，只有一辆自行车和60美元，卡顿为商务部（贸易委员会）工作。26岁时，为A.S. White & Co 交易玉米，另外为自己积累资本。当他攒下足够的钱可以自己进行交易时，卡顿深入研究谷物，忠实地依据基本原则——天气、昆虫、交通和统计——他认为对他的市场地位很关键的基本要素来进行操作。短短10年后，37岁的卡顿结婚了，这时已是一个百万富翁，在全球谷物市场也是大名鼎鼎。

他以坚韧和投机的敏锐而闻名，卡顿在他最好的谷物投机中，把400万的损失变成1500万的利润。开始以每蒲式耳（编者注：1蒲式耳约等于8加仑）1美元的价格买进小麦——但是，慢慢地买进并有系统地隐藏他的购买——把小麦的价格推高到2美元，手中积聚了数百万蒲式耳。但是，当他在迈阿密日光浴时——当时小麦继续上升——地狱的大门敞开了！据说是过去一直在掩护卡顿行动的杰西·利弗莫尔发动的卖空，导致了小麦价格几小时内下滑了16美分！尽管卡顿已经损失了大约400万美元，但他没有放弃自己的市场头寸。相反地，他继续增加，当恐慌平息时已把价格重新推回，期间净赚1500万！那一年，他交纳了50万的所得税，是当时芝加哥最多的。

从一个芝加哥小公司开始，在那里门上他的名字明显地被忽略了，卡顿1926年带着2500万美元的财产来到华尔街。（一个传言说政府报告要求让卡顿离开谷物市场。）曾经被敬为“今天市场操作的最大和最有影响力团体的领导者”，卡顿有时与威廉·杜兰特共谋看涨资金池，有时组建自己的辛迪加，但是他个人的投资更让人感兴趣。事实上有一年他是默默无闻的，期间他成为几只重要股票的内部人士和大持有者。

他购买最喜欢的几家公司的股票——国际收割机、美国无线电公司（RCA）、鲍尔温机车、印第安那标准石油——拿10~15点利润，但卡顿更常做的是持有股票做长期投资。例如，当他的10万股蒙哥马利沃德（Montgomery Ward）冲到624时，卡顿还是紧紧地握着，即使他买进时仅花费了80~100！他看到这只股票有更大的价值。

后来，当卡顿这个穿着讲究的精明人把他的“一个投机者的故事”卖给《人人》(Everybody's)时，揭示了他的秘密：

1. 寻找长期投资；
2. 等待低估的机会；
3. 研究基本要素；
4. 慢慢地积累头寸；
5. 让利润跑起来！

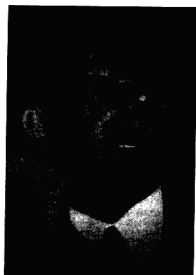
但是，他的这些似乎很简单的投机步骤对于普通投资者从来都没有效。大多数人没有胃口或资金持续投入市场来推高他们买进的商品的价格。另外卡顿独有的是他的能力，尽管基本策略是收获和撤退，像猫一样。他不但完全了解自己的地位，而且还了解自己的弱点——像猫一样，他有一个下落时让自己双脚着地的诀窍。

随着卡顿声望的增长，他的行动变得更难伪装，这让他沮丧——所以他开始用一打不同的经纪人操作以避免引起怀疑。而且，他不在那儿逗留。当买进股票时，他给经纪人发出指令，如果价格涨得太快就再卖出。买进 5 万股，然后反过来再卖出大部分以维持价格下滑，这很难隐藏！不管他怎样努力低调，卡顿还是引起了 1935 年参议院委员会的注意，该委员会宣告他违反了《谷物期货法》(Grain Futures Act)并暂时剥夺他交易的资格。控告他虚假的财产报告、1930—1931 年间隐藏他的地位以操作谷物价格，卡顿把责任归于一个新秘书犯的错误。经过无数次的法律战争，卡顿一路上诉到最高法院，在那最后被宣判无罪，重新恢复谷物交易资格。

1929 年的大崩溃让我们看到一个一流的卡顿。当市场第一次和他对着干时，他损失了 5000 万，被认为无疑会继续损失最后的 1700 万。但卡顿没有固执地坚持自己的立场，他很有个性地转向卖空者的一边卖空，赢回他的损失。他考虑的基本原则的长期投资及重要的市场地位很少和他当事情的发展与最初行动方向相反时快速转身的的能力结合在一起。

一个奇异的故事显示出卡顿是如何得坚决。一次，9 个抢劫者闯进他的房子，把他和他妻子绑起来，把他锁在一个葡萄酒储藏室让他窒息。他说，“那是

多余、无用和极端残忍的。”他们偷走现金、珠宝和 25 箱威士忌。卡顿发誓“如果必要,我要不惜一切代价让他们去他们该去的地方——围栏后面(监狱)”!所以,他用了 8 年时间找到这些人的踪迹、将其抓捕归案,并起诉他们每个人,直到最后。你不能胡乱摆弄重要的亚瑟·卡顿。他为取胜而赌,并且他赢了。他是唯一既擅长长期投资也擅长短期交易的人。大多数人能做一件或另一件,但卡顿都行。



Bernard E. "Tell'em Ben" Smith

“卖掉他们，本”伯纳德·E·史密斯

一只富有的变色龙

THE RICH CHAMELEON

如果你要想出一个可以代表老华尔街——狂野、浮华、管制之前的华尔街——的人，那会是死于 1961 年、绰号是“卖掉他们，本”的伯纳德·史密斯。他作为“金融市场最伟大的卖空投机者”，给华尔街打上了抹不去的烙印，但史密斯身上包含着华尔街大多数津津乐道的特性中大部分的非凡品质。他和约翰·盖茨一样是个机会主义者；和杰西·利弗莫尔一样，财富来得快去得快；和乔·肯尼迪一样灵活。最后，他死去时是他们当中的有钱人。

根据亨利·克鲁斯在他的《华尔街的 28 年》中所写，史密斯的传奇——和他容易记住的绰号——发生在 1929 年大崩溃前后，当市场崩溃时，他卖空头，获利 1000 万。之前在 20 世纪 20 年代晚期，他从来不是以一个卖空投机者而闻名；相反，他参加甚至管理一些最大的看涨投机资金池。但当他在飞往加拿大的途中听到大崩溃的消息时，他很快调转机——和交易方法——打电话指示卖出他的证券。一到华尔街，他大喊着冲进办公室，“卖掉他们！它们一

文不值!”于是,一个传奇诞生了。

在成为传奇之前,史密斯和其他重要的华尔街人一样,经历过“贫穷—富有一再贫穷一再富有”的故事——大约和杰西·利弗莫尔经历的次数一样多。1888年史密斯出生于曼哈顿一个爱尔兰外来移民的家中,他12岁父亲去世时辍学,在一家男子服饰店当送货的。当时,没有受过多少学校教育,在如此小的年纪就工作是很平常的事。接下来他为一个股票经纪人工作,在那里他被认为是“未经雕琢的钻石”,在板子上写行情表,并创造了他的第一笔财富。到15岁,他凭借市场的小道消息和好时机已经把100块变成了庞大的3.5万元。

一年之内史密斯再次破产,财产被1903年的恐慌卷走——但是,他又反弹回来,再次在破产之前赚了1.5万。厌恶华尔街和不可预知的银行波动,在接下来的10年,他没有踏入市场,一开始经营一个横越全国的T台模特,然后挖掘铜矿失败,战时当救护车司机和轮胎经销商。他甚至还做过短时间的豪华汽车推销员,跟富人做生意,比如詹姆士·斯蒂尔曼和J.P.摩根(他在收到订货之前就去世了)。但是,最后史密斯重返华尔街,并及时在大崩溃时获得另一笔财富。

和他生活的时代一样狂野、有活力,史密斯眨眼之间能到任何地方。他赛车,曾经18个小时内不停歇地往返蒙特利尔一个来回——大约1000英里,速度66迈,当时这太快了。他喜欢双骰赌博、下西洋棋和侮辱朋友——然而他自己是个清教徒,从不碰烟、酒、咖啡和茶。他最有名的是扮演大吵大嚷的角色,讨厌地、虚张声势地发牢骚。然而,朋友们会告诉你那只是一个闹剧——他实际上是一只喜欢像狮子一样咆哮的猫。一个证据可以说明:1918年,他在巴黎可以俯瞰塞纳河的林荫大道的一张长椅上向妻子求婚后,他跟巴黎官员交涉,只为买下长椅带回家。他把长椅放在他们家后院最显眼的位置。他不只是一个清教徒,还是一个浪漫的清教徒。

他身材中等,有一双冷冷的蓝眼睛,宽宽的肩膀,穿运动式皱皱的外套大衣,有着软垂的衣领。关于他的新闻报道勾勒出的史密斯形象在华尔街上广为流传。他被称为“华尔街伟大的卖空投机者”当中最最无情的。他卖空得越多,让那些公司带着没有价值的股票摇摇欲坠,越被认为是一个公共恶

棍——华尔街最冷酷的操盘手。他卖空股票时确实不关心公司或和公司有关的人们——但当时很多人都是这个样子。让他获得注意并引起对华尔街的关注的是 1932 年他操纵一家收割机设备公司的股票，从 500 美元降到大约 16 美元，当市场降至最低点时仍严酷地卖空。非常凑巧的是，这家公司的主要投资者和董事会主席是他的岳父，史密斯的投机策略毁了他！据推测，后来史密斯给了他岳父大约 100 万来弥补损害。

当卖空交易成为整个消沉的经济环境的潜在的替罪羊时，史密斯自然是第一个收到著名的美国参议院银行货币委员会传票的卖空者。自大、挑衅的史密斯悠闲地走进听证庭，冲记者笑着，告诉他们他很高兴给委员会一个“令人吃惊的答案”。史密斯确实这样做了，他详细叙述了造成大崩溃的大操盘手工作的方法和如何做多头而不是空头。他告诉他们关于股票资金池的事情以及道德操行很少在股票交易上执行。但当让他谈谈自己时，史密斯没有了托辞。当被问到“你被认为是一个大卖空投机者，对吗”时，史密斯回答，“没有人曾当着我的面儿这么说！”史密斯躲躲闪闪地走出了听证庭，免除了他的责任。

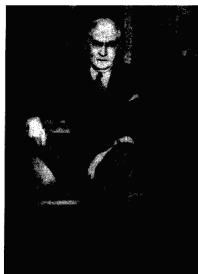
当美国政府 1934 年通过《证券交易法》，并由此成立了 SEC 时，史密斯笑道，“这个法迟到太久了——市场里的人已学会逃避谋杀。”他完全赞成法律并意识到一个时代结束了。“我看到墙上的书法。我已经赚了钱。我要撤了。股票交易所已经落后于时代的发展。它应该自我管制——它这样做了，但永远不够。一个人真的可以赚到数百万而不用投入自己的一分钱，就像我一样。这太妙了以至于不能持续下去。市场永远也不会再回到以前了。”

说完再见之后，史密斯立即补平所有的空头，并承诺永远不再冲击市场。在 1933 年 3 月富兰克林·D·罗斯福总统的宣誓就职日那天，他永远地放弃了他的卖空本能——这不是巧合，因为他是罗斯福白宫里接受的非常人物，是主要的罗斯福金融家。不像迈克·米汉，拒绝承认一个新的、改革过的华尔街；或者杰西·利弗莫尔，不能再一次累积最后一笔财富，史密斯永远保持灵活。在新政下，他知道什么时候停止并反转游戏的方法。

现在，他完全投入黄金市场，“告诉他们我现在做多头——在黄金上做多头！”他抓住了 1934 年黄金上涨的机会，当时黄金涨了 70%。他的信条是任何

以及所有情形下他都能赚钱——确实如此。在接下来的几年间,他投资一家加拿大饼干公司和一个邦迪克斯洗衣机(他妻子试验以后认为不错)。后来,他成为一名受人尊重的投资银行家,加入 Thomson and McKinnon 证券公司,并认购成功的格鲁曼飞机(Grumman Aircraft)的股票,成为永远适应潮流的人。

“卖掉他们,本”史密斯是一个辉煌的操盘手,知道他的限制并且最重要的是知道什么时候停止。尽管他代表着那些导致和围绕大崩溃的不稳定的日子,但史密斯能抛开那些过去,欣然接受新政。在晚年,他过着安静、受尊重、悠闲、富有的生活。和我认识的任何人都不同,他生命的广阔跨度反映了这个时代华尔街的发展。史密斯的一生有什么经验吗?当然,经验就是灵活会有回报。为得到并维持这个报酬,你不能太严格地追随任何一个投资信仰。现在开始 40 年后世界会怎样变化?谁知道呢?但是,想象一下遥远的未来是可能的,显然,如果史密斯还活着,当 21 世纪来临时,他会再次改变,反映出当前的发展。



伯纳德·巴鲁克

他输输赢赢,但知道什么时候停手

HE WON AND LOST, BUT KNEW WHEN TO QUIT

你怎么分辨人和神? 如果对方是伯纳德·巴鲁克你就做不到了。作为一个通过无视流行的投资观念和“热门的小道消息”而发财致富的华尔街人,巴鲁克令人吃惊地关心他的形象,培植一家报纸为他创造声望,把他塑造成一个熟悉内情的精明人。

帮助为巴鲁克广泛宣扬的个性施展魔法的记者赫伯特·斯沃普(Herbert Swope)曾经公开推测“是否他的名声都是应得的”。在荣耀和光芒之下是一个熟悉华尔街世态的投机者,在适当地夸耀自己积聚了 32 年、平均每天 10 万美元的财富。说到他最畅销的自传《我的故事》(*My Own Story*),这个希腊和拉丁文的爱好者引用拉丁词汇“speculari”来说明“投机者”这个词,意味着秘密的监督 and 观察。凭借敏锐的观察和精明的倾听,巴鲁克找到并利用了机会,建立了自己成功的舞台。

巴鲁克来自南卡罗来纳州卡姆登一个出身卑微的家庭,他父亲、母亲和

三个兄弟住在一个两层楼房子里。父亲是同盟国军队老兵,1880年全家搬到纽约,当时巴鲁克10岁。巴鲁克最初想研究药,14岁时进入纽约城市学院(College of the City of New York)。读的是政治经济学班,在那他学会了供需原理,这激发了他对金融的兴趣。

巴鲁克个子很高,6英尺3英寸,戴着一副运动式夹鼻眼镜,他1891年来到华尔街。在他母亲的努力下(特意攀上的关系),“伯尼”成为A.A.豪斯曼公司(A.A. Housman & Company)办公室的勤杂工和信使,每周5美元工资。他后来学会把“关系网”当做一条确保合他意的正面新闻的方法。

27岁时,成为豪斯曼公司一位年轻的合伙人,巴鲁克已经开始独立地投机,赚了很多钱又立即失去。然而,在对一家糖业公司的前景进行了仔细的考察之后,巴鲁克赚取了他的第一笔重要的利润——6万美元。现在,富有的年轻绅士结婚了,这个家庭最后有两个女儿、一个儿子,这个儿子受到记者的关注从来都比来自他父亲多。

随着不断地成功,他开始把小道消息当做骗人上当的诱饵。巴鲁克职业生涯最失望的就是从来没拥有过一条铁路。在听到一则“热门的内幕消息”后,买进美国最大酒厂的股票,这导致他再次破产。之后,他悲痛地怒骂,“我在华尔街经营的时间越长,对各种小道消息和‘内幕’信息就越不信任。”

巴鲁克怀疑被普遍接受的名言,他把散布在公众周围的小道消息当做衡量公众错误感知的一种手段。他猜如果擦鞋童(很可能是华尔街自己的帕特里克·博洛尼亚)知道很多内部消息,你可以赌其他人也知道,所以它肯定索价过高,不可能奏效。依据这个假定,巴鲁克——1903年管理自己的交易,很少替别人管钱——热心地警告投资者要“小心理发师、美容师、服务员——任何人——带来‘内部’消息或‘小道消息’等礼物”。相反,他把1929年大崩溃之前退出股票市场归因于看到太多公众看涨,所以市场不可能保持上涨的态势。根据巴鲁克的说法,这种大众观察扭曲(crowd-watching bent)来自于他接受的哲学基础,这出自查尔斯·麦基(Charles Mackay)1841年的经典著作《非凡的公众错觉和群体疯狂》(*Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*)。

这个事情之后再一次提升了他的公众形象,巴鲁克想要每个人都已知他已经预见了大崩溃——用几周时间逃脱了金融灾难。他宣称,“我认为,1929年的萧条主要是因为全社会的疯狂和错觉,不是其他原因。”尽管巴鲁克1928年公开说过几次“我感觉一场突变马上就要来临”,但在苏格兰打猎回来之后,他决定卖掉所有能卖的东西。他至少在时机上有几分幸运。当他仍在苏格兰森林里畅饮时,市场也可能毫不费力地崩溃。

巴鲁克的哲学是从很多错误中形成的,但他认真对待得到的教训。对于权威的规则持怀疑态度,他的自传记述了10条指导方针——都是他经历的结晶:

1. 投机是个全职工作;
2. 小心任何给你内部消息的人;
3. 买进证券之前,找到每个可能和公司管理层、对手、收益与可能的增长有关的信息;
4. 不要试图在底线买进,高点卖出,“这是做不到的——除非说谎”;
5. 学会快速、干净地减少损失——不要期望自己总是正确;
6. 限制买进证券的数目,那样组合才容易管理;
7. 周期性地重新评价所有投资,核对是否前景已经发生变化;
8. 通过研究你的税务状况得出最佳出手时间;
9. 永远不要把所有财产都进行投资——总是保持一些现金储备;
10. 不要做“处处投资的傻瓜”:坚守熟悉的领域。

在华尔街待了25年之后,巴鲁克没有遗憾地去了华盛顿,去提供建议并追逐政治权力。很多是基于他对于记者稳定的攻击,这些攻击是为了公共归属以建议和评论的形式提出的。一名记者曾经评论道,“要么是巴鲁克给出没有价值的建议,要么是没有人采纳。”巴鲁克回应说,“我不同意评论的第一部分,但我不能否认后者。”但是他有很多支持、建议被广泛引用,很大程度上因为他不断的公共关系的努力,尽管他掌握很少或没有正式的权力。最后他向媒体把自己描绘成“总统的顾问”。显然,他得到了支持,否则就是得到了富兰克林·罗斯福的认可。尽管杜鲁门听进他的建议,但至少一部分原因可能是他

捐献的巨额现金,杜鲁门把他看成“讨厌的老家伙”。

也许离开华尔街是巴鲁克该做的最好的事情。他的钱放在银行里是安全的,不像其他一些类似的机会主义者,比如赌徒杰西·利弗莫尔和威廉·杜兰特,他们用自己的财产赌了太多次,他们只是一个太老太慢的男孩已经不能保持一个枪手的节奏,可能巴鲁克的自我确实把他从对其他人造成损害的金融灾难中拯救出来。他的自我驱动他成为“总统的顾问”,这可能把他从试图永远保持华尔街“大人物”的谦卑中拯救出来。有时及早放弃是更好的选择。

1965年他去世之前,巴鲁克写了第二本书《公共时代》(*The Public Years*),详细记述了他晚年作为“公园长椅政治家”的情况。典型的巴鲁克式风格——十分坦率、不谦虚——他说道,“美国一直被认为是机会的乐土。我不能说我把欠这个国家的都还上了,但凭良心讲,我已经努力过了。”

不成功的股票倒爷和操盘手

UNSUCCESSFUL WHEELER-DEALERS AND OPERATORS

他们得到了自己最想要的,但却是不成功的

不成功的投机者、股票倒爷和操盘手,他们缺少他们的成功伙伴所拥有的品质——专注和适应性。专注提供了获取成功以及维持成功的动力,将人生中的一切事情都居于股市之后;适应性使这些成功的人在认为成功可能结束时,能够抛弃成功的束缚,事实上,是抛弃自己的自负,并且恰好在市场衰退前从牛市中撤退——在旧的投资技术不适应正在变化的时代时,放弃它们。这在前面章节里所描述的人中是显而易见的。

那些不能紧紧抓住自己财富的人群不是那样的。不是专注于股市,这群人不同寻常地专注于花费他们预期赚得的钱,或者过分地忙于酗酒、追逐女人和唱歌。不灵活,华尔街的失败者坚持他们的顽固方式,结果使自己沉船了。通常他们坚持自己的方式是因为,当事情的发展趋势与他们的观点不一致时,他们的自负不允许他们承认自己错了并且屈服。

吉姆·菲斯克、F.奥古斯塔斯·海因策和杰西·利弗莫尔缺乏专注,相对于赚钱来说,这三个人更关心寻欢作乐。菲斯克由于在自己的歌剧院办公室里款待女演员,以及保持着一个最终勒索他的情妇,而完全让华尔街反感了。最终,在他的诡计多端的情妇的男朋友(菲斯克以前的同事)在他肥胖的肚子上给了致命的一枪后,去世了。

海因策是一位傲慢的投资者,他的开头很顺利,但后来在开始不顾身体过度劳累时,变得焦头烂额了。他的办公室兼做社交场所。他白天在那里工作,晚上,美女和酒宴通宵在那里川流不息。他只是玩弄女人,喝酒喝得太多,不能将娱乐和华尔街角色区分开来。相对于真正地赚钱,他禁不住对钱可以买到的东西更感兴趣。结果,他失去了一切。最终,他由于酗酒而死亡。

杰西·利弗莫尔乐于保持适应性,但是不能够专注于自己的操作。过度饮酒和玩弄女人同样也妨碍了他。在多次的起起落落之后,他选择了另外一种酗酒死亡的经典版本——在1940年,在一种对于华尔街传奇人物来说更加多彩的悲惨结局中,他将脑袋打开了花,从而作为一位自我宣扬的失败者以及华尔街最后的大投机者载入史册。

没有专注和适应性,一大批其他的负面品质,包括鲁莽、诈骗等都会开始活动。由于不稳定的操作,范·施瓦金(Van Swearingen)和杜兰特是不顾后果、顽固的。他们通过过度杠杆操作——过度借款——因此,当1929年困难的经济时代来临时,他们垮台了,不能再次恢复过来。通过借款,查尔斯·W·莫尔斯,也是不顾一切的,这导致他绝望、欺诈。是的,他是灵活的,当一家企业辜负他时,他总是转向另外一家,但这是不够的。莫尔斯连海因策一起,投机于铜矿股票,同时领导着一家连锁银行。当股票膨胀时,他的银行也膨胀,他也膨胀。

雅各布·利特尔(Jacob Little)是华尔街最初的全职股票操盘手,单凭这个原因,他就是一个例外。与缺乏专注和适应性相比,他的失败与缺乏经验有更大的关系。他发了四次财,树立了很多敌人,这些敌人一直试图将他挤出华尔街,并且榨取他的钱财。具有讽刺意味的是,由于时机选择不正确,他失去了最终的财富;他赶上了持续很长时间的牛市,因此,不得不以天价买回了卖空出去的股票。

成功的投机者、股票倒爷和操盘手中绝大多数人都是家庭第一的,过着相当单调的个人生活,在华尔街上疯狂,但是在晚上安静。不成功的人群试图无论何时想疯狂就疯狂,而且他们很喜欢疯狂。他们是自我驱动的、空虚的。他们赌博、喝酒,并且常常不会向自己的立场妥协。他们缺乏预测自己的行为——无论是否与妻子、孩子、朋友有关——的结果,或者预测不利的经济时代的远见。像在改革后的市场中的利弗莫尔一样,当脱离所处的环境时,他们几乎是无用的。正如威廉·杜兰特那样,他们不知道什么时候该退出。不像那些能保持财富的人,他们通常有点太喜欢自己的奢侈生活了。你必须问自己,哪一个对你更重要——成功,还是钱所能买到的东西?对于不成功的投机者来说,答案很明显。他们付钱得到了他们最想要的东西。



雅各布·利特尔

第一个做了那么多事的人

THE FIRST TO DO SO MUCH

在全盛时期,雅各布·利特尔被誉为一名疯狂的股票赌徒——金融界里第一个这种类型的人,他是华尔街上第一个全职操盘人,第一个激进的、引人注目的投机者,并且是第一个发起卖空操作的人。你可以说他是华尔街非常独特的 Evel Knievel(编者注:一种飞车游戏),做别人都认为不可能、不合理的事情。19世纪30年代后期,市场监管者是不赞成疯狂投机的,正是这点激励了利特尔。于是他很快为一群新的操盘者让位。尽管利特尔没有大师或者先驱可以参考,但是他还是闯入了华尔街,并且赚取了四次巨额财富。他最终贫困地离去,但是他留下了像丹尼尔·朱和杰西·利弗莫尔这些后来者一直赞成的操作传统。

利特尔第一份工作是在雅各布·巴克尔公司当职员,雅各布·巴克尔(Jacob Barker)是一位家境富裕的商人,也是兼职的股票经纪人。那时候还是农业占主导地位的时代,在日用品贸易上的利润远远高于股票贸易。利特尔

通过观察巴克尔的做法以及为巴克尔做事逐渐学会了操作。于是在 1835 年,利特尔开始了自己的经纪人业务——正是在股票市场达到高峰,1837 年恐慌马上到来的时候。

利特尔意识到卖空操作无论价格上扬还是下跌都能使投资者获得利润,像他这样的人可以在熊市上赚大钱。当时,作为美国卖空操作的改革者,他得到了巨额财富以及令人无法容忍的坏名声。由于他是卖空的改革家,他设定了对自己有利的卖空条件——对于卖给无戒心的投资人的股票,最初包含一个不同寻常的,长达 60 天或 90 天的交割期。这就给他争取了时间,在必须交割之前操纵股价下跌,从而用很低的价格买回股票,以赚取差价。

《纽约时报》将利特尔称为“总是对股票毫无价值进行赌博”、“股市的赌徒”。一旦进行“赌博”,利特尔通过“打破公众认为股票有任何价值的印象”来确保自己获胜。为了做到这点,他先以很大的折扣价格卖出自己的目标股票——他并没持有的股票,提高公众的怀疑,引起散户恐慌,并且抛出他们认为毫无价值的股票。通常,他通过在主要的新闻媒体上向公众散布那个公司的错误或带有破坏性的谣言,来加快这个过程。直到 20 世纪 30 年代引入了联合证券监管,才结束了这种越来越流行的方法。

股票下跌后,利特尔再买回卖空出去的股票,如果大势好的话,可能获得两倍的收益,因此,利特尔不但买回了卖空出去的股票,而且通过卖空的诱导性恐慌活动,以异乎寻常的低价买到了股票,推动市场看多。通过买回卖空出去的股票以及多头状态,只是利用他常常使用的推动股价下跌的反向操作策略,他有时将股票推动到了不合理的高价位。绝大多数的这种策略都是攻击相对来说没有戒心的市场追随者的,在任何大规模的操作之前,他们从来没有见过这种操作手法。虽然,最近几十年这些都不算什么特别激进的手段,但是在他那个时代,这就是一种创新。

作为一个精明的投资者,利特尔是一个说话简略、令人颤栗的、冷漠的人,他的生活除了周而复始的投机计划之外一无所有。他完全被这个市场迷住了,他形成了一个习惯,对所有卖的股票都亲自交割,自己保存档案和记录。与偶尔进入市场的人不同,利特尔远离那些趋炎附势的人,所以他的同事

最初嘲笑他,后来厌恶他,最后害怕他。

不管别人对他怎么看,利特尔总是表现出异常的镇定。当他发现自己处于困境时,仍然保持令人惊讶的冷静,他总是能独辟蹊径找到出路让自己得以摆脱困境。以伊利铁路为例,在一群市场看多的人的挤压下,利特尔卖空了手里的股票。他们试图驱动股价上涨,直到股价如此高,他卖空的股票会买回来,那样就可以摆脱他。那是在铁路蓬勃发展的 19 世纪中叶,当时伊利和其他铁路不但在美国交易,也在伦敦交易,这就是发生的事。

1840 年,利特尔对伊利股票发动了一个熊市攻击,以令人惊叹的长达 6~12 个月的交割期,卖掉了大量的股票“卖出权”。同时,一群多头——包括各种伊利公司的董事,试图通过全部买下已发行的股票,将他逼入绝境,推动股价上扬,认为他们接着能够迫使利特尔按他们的条件买回卖空出去的股票,推动股价进一步上扬,获取他们的垄断利润。但利特尔用他们想不到的安全策略以智取胜,战胜了这些多头。伊利铁路早期在伦敦发行可转换债券,在他们的囤积活动推动股价不断上涨时,可转换债券就是赚钱的代名词,可转换债券可以以 1:1 的比例转换成普通股票。利特尔到伦敦市场买下了这种可转换债券,用可转换债券买回了卖空出去的股票,其他时间尽情玩乐。他用被遗忘的海外可转换债券把多头们挤出了市场。这是包括丹尼尔·朱、杰伊·高尔德和詹姆斯·菲斯克这些后来的卖空者在几十年里都在试图再次获得混合成功的诀窍。

在一位伟大的投机者的鼓舞下,这位瘦高的、稍微有点驼背的利特尔大起大落了四次,直到 1857 年被告上法庭。在这方面,他也是一位许多人会追随的先驱。其中有最著名的利弗莫尔——最后一位伟大的投机者。在利特尔犯了最后的致命大错之前,他总是不断地跌倒后爬起来再重新开始,甚至偿还以前的债务。

但是这一次——第五次也就是最后一次——就完全不同了。具有讽刺意味的是,他的失败发生在 1857 年恐慌开始时——在熊市通常会获取他们的最大利润的时候。但是,利特尔只是赶上了在衰退之前,股市持续进入最高点的时候。他的时间把握失策了,他发现自己处于一个正在上涨而不是下跌的

市场之中,他不能便宜地买回卖空出去的股票,最终,在伊利股票上涨的时候他买回了 10 万股,他从盈利 200 万发展到了在 1856 年 12 月亏损 1000 万。几个月之内,伊利股急速逆转最后降至最低点,从 63 美元一路降到 8 美元。但所有的事情对于利特尔来说都已经太迟了,他在股票到顶之前就已经被彻底打垮了。要是他稍微多坚持一段时间,他的结局就会很好。但是,利特尔遭受了卖空者应有的命运,因为作为一个卖空者,长期来看,并不是很正确。你必须立刻做出正确的决策。

利特尔破产之后,成了华尔街一个悲哀的角色,一次交易五股,成为人们的笑柄。他离不开赌博,但是再也不能大显身手了。他眼看着丹尼尔·朱加入并取代了他的位置成为操盘之王。利特尔失败之后,朱没有教养地嘲笑他,说他唯一的错误就是早出生了 20 年。他有妻子但是没有孩子,在他一生的最后几年,孤独而凄惨,疾病伴着他。1865 年在他 68 岁临终之前,也许是神志不清了,他低声呻吟着最后的遗言:“我要升了,谁跟我来?”他说的是天堂还是股票?也许是后者。



James Fisk

詹姆斯·菲斯克

如果你像他一样了解乔茜,你也死定了

IF YOU KNEW JOSIE LIKE HE KNEW JOSIE, YOU'D BE DEAD TOO!

他俘获了虔诚男人的温和,天真女人的爱以及无戒心的投资者的金钱——所有这一切都来得异乎寻常的容易。镶满钻石的股票掺水者詹姆斯·菲斯克经营着商业和娱乐业,他身材矮小而浑圆,是一位有趣的、堕落的、诡计多端而又有魅力的人——19世纪60年代的美国人对他又爱又恨,对他充满了热情。在短短七年的华尔街生涯中,菲斯克得到了一个“华而不实、声名狼藉的强盗式的资本家”的绰号,这七年的大部分时间他都笼罩在丑闻中。

菲斯克曾经是机会主义者,他的事业靠的是运气、市场的繁荣和他的野心。在31岁那年,这个健谈的佛蒙特州人为华尔街的合谋大王丹尼尔·朱策划了一单生意,在这笔交易做成后,这个大熊猫一样的人得到了大笔的佣金和朱的祝福。对菲斯克来说幸运的是,朱喜欢他,为他介绍了一个老朋友儿子作为合伙人,成立了他们自己的经纪公司——菲斯克和贝尔顿经纪公司。很快,这个背后被男人嘲笑、成为女人们笑柄的人——成为华尔街喝着威士忌、

抽着雪茄烟的最受追捧的操盘手。

很快,这个抽烟的菲斯克学会了朱的第一手的背信弃义的方法,从他的导师的委托和内部消息中获利。作为朱的经纪人,菲斯克在朱的 1866 年对伊利铁路股票的熊市攻击中操作。他们大量卖出伊利股票,甚至卖空伊利股票,使它的价格直线下跌。在用低廉的价格把股票买回来后,他们的利润塞满了口袋,嘲笑对手科尼利厄斯·范德比尔特赔掉了一百万美元。现在,菲斯克,这个小贩的儿子,成为了百万富翁,并且到处宣扬。他穿上了上面缀满钻石的奢华的针织衬衫,为妻子买下了一座波士顿大厦,同时 22 岁的女演员琼斯·曼斯菲尔德是他在曼哈顿的情妇——并且一直在笑。对于大家来说,菲斯克是一个矮胖的开心球。

第二年,他加入一场朱和沉默但致命的杰伊·高尔德与范德比尔特争夺朱的谋生工具——伊利铁路的令人毛骨悚然的斗争中。在这场骚动中,他们被范德比尔特的合法的策略暂时放逐到了泽西城。但是,尽管过了中年的朱和一直很忧郁的高尔德想回到曼哈顿的家里,但对菲斯克来说,泽西城是他的另一个聚会场所。他包下了整个旅馆,一手拉着情妇琼斯,一手拿着被酒淹过的牡蛎和香槟酒。身材圆胖的吉米加入了他的核心阵容,直到高尔德在奥尔巴尼获得了三人一起通过的合法的权利,这个团体才解散。

在重返曼哈顿的途中,菲斯克和高尔德结盟。这两个人联合起来寻找向朱报仇的机会,朱未经同伴的同意或没有让同伴知道,就向范德比尔特屈服了,对于朱来说太糟糕了——他将要品尝到自己的断肠药的滋味。菲斯克和高尔德——伊利铁路的董事——在伊利自己的印刷机上,残忍地发行新的伊利股票。菲斯克多么希望“新闻自由”。

但是咬同伴的他一定准备好了被同伴反咬一口。在高尔德最著名的惨败中,为了囤积黄金,他咬了菲斯克一口。这个计划主要是当他们买下市场上所有的黄金供应时,阻止总统尤利塞斯·格兰特卖出联邦政府黄金储备,推动市场价格达到天价。作为一个矮胖的开心球,菲斯克的任务就是陪格兰特总统吃喝,这是一项艰巨的任务。因此,卷曲着细致的两撇胡须,菲斯克用香槟和晚上的歌剧款待格兰特,但格兰特却并不容易被控制。

当古尔德进入市场时,菲斯克坚定不移地按照他的要求操作,买入黄金,直到最后,1869年9月13日星期五这一天,真正独立的格兰特把联邦政府的500万美元的黄金投入市场,导致价格直线下跌。然而,卑鄙的高尔德在此之前就得到了消息,他一边装作买进,一边悄悄地卖出了他5千万黄金中的绝大部分,最后在黄金市场继续波动时,成功地转向了短线操作。

最后,高尔德赚了1100万美元,而菲斯克则一文不名。菲斯克很悲惨,不正直,为了完成他执行的交易,背弃了道义。他反驳他的买主,让他的同伴威廉·贝尔顿独自承担下跌的全部责任,菲斯克被认为是星期五的共谋,躲在伊利总部——一个四层的能容纳2600人的用大理石建造的歌剧院里避难,由坦慕尼·霍尔的警察保护。

菲斯克在他严密的堡垒里对记者大喊:“如果不是有人狂喊着往前冲的话是没有人会犯错误的!”但是菲斯克也不是无辜的。

菲斯克继续发狂着,他面对无数的诉讼,欺骗众多的铁路和汽轮机公司,和温文尔雅的社会名流爱德华·斯托克成了老相识,他和斯托克合谋以给予大量的伊利石油合同为幌子,压榨鲁克林炼油厂。1870年,通过菲斯克的介绍,斯托克认识了菲斯克的情妇——琼斯——而菲斯克则兴奋地发现了演艺生意,成为了“菲斯克歌剧院”顺便经营的时髦产品。

现在是娱乐,但是并不是非常严肃。菲斯克一直徘徊在上流社会之外,他的出现被上层的纽约人避开,但菲斯克就是菲斯克,娱乐就是娱乐,最大的娱乐就是让衣着暴露的应招女郎在他的办公室狂欢。当菲斯克被他买来的美人转移兴趣时,琼斯非常生气,变得烦躁、好斗。由于没有比受到轻视的女人有更大的火气的了,菲斯克忽视了琼斯和斯托克之间的危险的浪漫关系了。

琼斯厌倦了她周围的家具、褐色石头砌成的四层公寓、五个佣人以及在伊利自由地骑马,对斯托克浪漫的热情着迷了,与斯托克合谋了一个勒索计划!他们的努力主要集中于威胁要把菲斯克早年写给琼斯的情书公之于众,19世纪的道德与今天的类似。琼斯把菲斯克描述成欠她钱的家伙,她要对方付大约2万美元,虽然她将这个数额上升为合法的威胁。

当菲斯克最后指出他面对的廉价商店的小说般的情节时,纽约报纸向公

众公布了这个隐私。菲斯克怀恨在心,从斯托克的布鲁克林炼油厂的收入来源中拿走了伊利油田的合同,让他声誉扫地。在这场骚乱中,菲斯克一生中起决定作用的人,杰伊·高尔德被这种局面弄得局促不安。当公众开始向相反的方向影响伊利股票时,阴森的、一直不会享乐的、非常没有同情心的高尔德要求菲斯克从伊利辞职。菲斯克被舆论打垮了。

但是琼斯的爱或者是缺乏她的爱,让菲斯克的身体彻底垮掉了。最后,琼斯的朋友斯托克,对这个计划的结果感到怨恨、暴怒,将怒气都发到了菲斯克身上,尾随着他,最后在他圆胖的、像球一样的肚皮上打了一枪。第二天,1872年1月7日,菲斯克去世了。令人感到惊异的时,尽管菲斯克给后人留下了大量耀眼的传奇,他死时却年仅36岁。

尽管犯了很多错,这个无赖由于他发展的、喜爱娱乐的方式被人们真正地怀念。甚至范德比尔特通过隐藏信息,号召将菲斯克精神作为市场诀窍。他隐藏市场的秘密消息,他像被轻视一样被喜爱,在标榜公平和规则的自由的社会里,菲斯克成为小丑、不体面的代名词。他一生有什么教训呢?那些像高尔德一样,由于商业原因对商业感兴趣的人,通常是终生商业成功的,但像菲斯克这样,在生意上主要追求自我满足,享受钱能买到的乐趣——美酒、女人和歌舞的人,几乎不能连续、永无止境地专注于商业的具体细节,无法保证以“高尔德”式的人生而告终。

William Crago Durant



威廉·克瑞普·杜兰特

一半是空想家，一半是疯狂的赌徒

HALF VISIONARY BUILDER, HALF WILD GAMBLER

一提到威廉·杜兰特，就让人想起“审慎”这个词，而不是他中间的名字克瑞普。就像哈雷彗星一样，这个极度乐观的通用汽车创始人，在 20 世纪初期用他的健康和才智在汽车行业划出一道亮光，最终返回地面。这个臭名昭著、追求利益的商人只是不知道什么叫适度。他是个聪明的冒险家和不审慎的人。1861 年，杜兰特在马萨诸塞州的新贝德福德开始了他的喧嚣的，从一无所有到有富有再到一无所有的生活。从高中退学后，杜兰特在他 21 岁那年开始了自己的保险代理公司。在 40 岁时，作为密歇根州弗林特成功销售双轮马车的业务员，他发了大财后，进入了正处于萌芽状态的汽车行业。

成立通用汽车公司是一系列并购旋风，其开始于别克汽车公司。在 1904 年，很大程度上是因为他是杰出的密歇根州弗林特（别克的总部）市民，这个矮小、简陋的吸烟者掌握了这个刚刚起步的公司的控制权——当时的公司不求助于外人就不能运转。正列席别克董事会的杜兰特，很快将股本从 7.5 万美

元增加到 30 万美元,扩大了产品的生产,杜兰特一直是个赌徒,在本质上一直是以前的保险销售员。在别克汽车刚刚能生产 40 辆汽车时,在一次纽约汽车展上就卖出了 1100 多辆车。很快,他经营的就已经是世界上最大的汽车生产厂家了。在别克的担保下,杜兰特在 9 月份,没有求助于公开发行以及银行家,而是靠自己成功地创建了通用汽车公司。杜兰特秘密地为一个同事做准备,成立了由他控股的通用公司,然后,他自己躲在幕后,为了获得别克公司 375 万美元的股票和 1500 美元的现金,安排了一个通用傀儡董事。杜兰特一直控制着这两个公司,他用“得以发行普通股的特许权和申请”来融资。只是到年底,众所周知,杜兰特成了通用合并的先鋒。

杜兰特接下来推动了旧式汽车工厂的发展,用超过 300 万美元的价格购买了伍德汽车厂,尽管被人嘲笑买得太贵,别克汽车——这个美国的主要汽车制造厂,是用 375 万美元买下的——杜兰特不可思议地以“伍德”这个名字为赌注打赌。1905 年他写了一首歌,歌名为“我心爱的伍德汽车”,这首歌仍然很流行! 1909 年,杜兰特慎重地向小的还不太稳定的奥克兰小汽车公司献殷勤,在其主人去世的几天前,并购了今天的庞泰克分部,接下来以 475 万美元的前所未闻的价格拿下了凯迪拉克,尽管杜兰特后来夸耀全部的投资只用了 14 个月就回收了,但是当通用获得了高达 2900 万的巨额利润时,1909 年,杜兰特笑在最后了。

可悲的是,光彩很快衰退了,凯迪拉克的现金支出耗尽了公司的资金,从 1910 年开始越来越严重,杜兰特在哈尼灯——一个不走运的电力公司上的投资消耗了更多的资金。在哈尼的钨丝灯泡这项一文不值的专利上面,通用公司损失了将近 1200 万美元。由于精神原因,这个疯狂的赌徒无法停下来——对外宣称有 400% 的股息——但是工人们仍旧停工了几个月,并且通用的股票从 100 美元降到了 25 美元。

杜兰特疯狂地寻找资金。“我努力说服大的金融机构,努力说服人寿保险公司,努力说服拥有大笔财产的人——但是,当我被认为是伟大的商人,拥有对出价的决定权时,我的努力在这方面无效了。”他悲叹。生活就是这样残酷!

因此,为了获得挽救通用的资金——利率为 6% 的 1500 万美元,比利向

魔鬼——银行家——出卖了自己的灵魂。但是,条件是很苛刻的。通用只得到了 1275 万美元,银行家拿走了其余的部分——加上通用股票的 610 万美元的佣金,加上通用公司的米歇根州的财产抵押以及控制通用的五年期的股权委托贷款。

杜兰特保持简洁扼要。他谈到“我曾经拥有的头衔和位置并不重要,但是支持、合作、精神、无私是每一个事业成功所必需的”。他离开通用开创了另一个人的帝国,到 1911 年初,像变戏法一样开始了重新控制他的“宝贝”的计划,用已退休的别克竞争者路易斯·雪弗莱的名字,他开始和传统的 T 型车竞争。到 1914 年,为了与 490 美元的 T 型车相匹敌,他在推销“490”,第二年销售额达到了 1170 万美元,净利润为 130 万美元。

1916 年,通用公司的股权委托到期终止了,1500 万美元的贷款还清,杜兰特像一头等待猎物的狮子,通过大量购买通用的股票,要求朋友坚持持有,来推动股价上扬。他争取为 9 月份召开的董事会做好准备。他在纽约酒店的三居套房工作,用每个房间的电话从美国各地购买通用的股票,通用的股票从 1916 年 1 月的 82 美元涨到了同年年末的 558 美元。这个充满幻想的赌徒胜利了。

用 54% 的股份成功打败银行家后,杜兰特非常得意,特别是对于由他的忠实朋友以及四个中立人士——主席皮埃尔·杜邦、皮埃尔·杜邦公司的财务人员约翰·拉斯科布和他们的两个伙伴组成的董事会。而且,杜兰特还负责成立了联合汽车公司,并且并购了一家电冰箱厂。

但是,杜兰特没有预测到第一次世界大战让通用公司的股票直线下跌。他的通用股票,绝大多数都是以 10% 的溢价买入的,现在彻底崩溃了,使他很大程度上受杜邦公司支配。但杜兰特还有几年的时间对通用汽车公司进行激进的冒险活动,在杜邦联盟,斯科布那里寻找支持。在 1918—1919 年之间,通用汽车公司扩大了产能和汽车产量,进入了公共运输领域,买下了费希尔实体公司并建成了 2 千万美元的“杜兰特”大楼(后来改名为通用大楼)。

20 世纪 20 年代的经济衰退使杜兰特转向衰败,当小汽车销售量和通用的股票大幅度下跌时,杜兰特的狂热的方法受到了指责。杜邦公司让美国最有实力的投资银行 J.P. 摩根公司承销高 2000 多万美元的股票。当通用的股票

下跌到 21 美元时,杜兰特积极加入辛迪加以支持股票价格。到 10 月,他严重亏损,从杜邦公司那里借了 130 万股通用股票,用于购买更多的股票。到 11 月,通用股票直线下跌到 13 美元,使比利亏损了 9000 万美元。12 月 1 日他永远地结束了和通用的一切联系。

但他不能退出汽车行业,59 岁时,他又经历了一次挑战,在六周之内,建立了杜兰特汽车公司,通过给有钱朋友写信以及处置了 300 万美元的通用股票,他将 700 万美元的资本投入了杜兰特汽车公司——有人说这完全是“个人资本”。股票很快从 15 涨到了 80——甚至需要用预约的方式来购买。但杜兰特的时代过去了,他不能阻止突然来临的经济大萧条。到 1933 年,他的遍及美国的、面积达到 150 英亩的房屋流逝了,杜兰特汽车公司被清算了。

同时,在喧闹的 20 世纪 20 年代,杜兰特成了华尔街的传奇人物,投机赚取了大量的金钱,即使是在欧洲旅游时。他一向以“多头中的多头”著称,他和汽车业的费希尔兄弟一起加入了当时合法的“多头集团”,囤积股票然后获得丰厚的利润。1928 年他持有 1100 万的股票,据传他建立了 5000 多万美元的储备。但通常来看,他赢得多输得也多。他及时预知了 1929 年的衰退和萎缩,但在 1930 年,“Crapo”甚至借来他妻子持有的通用股票重新入市——在市场的边缘。到 1932 年时,他失去了一切,1936 年,他厌倦了周而复始的向债权人献殷勤,于是申请了破产。

杜兰特多次尝试创业,但在他 86 岁去世前真正的一贫如洗,有人说在超市见过他,也有人说在小路上见他弯着腰踟躅前行。1936 年杜兰特的照片出现在新泽西的用餐者面前引起了广泛的关注,然而这个照片并不像人们认为的那样会令人感动得泪如泉涌——杜兰特仅仅是用他所拥有过的以及他曾经运作过的事情提高了用餐者的食欲,他一直都在贩卖什么。

几年后,他在通用的继任者阿尔弗雷德·斯隆宣称杜兰特曾经拥有的股票到他 1947 年去世时已经达到 1 亿美元,但那不是杜兰特的风格,他冒大险,有时卖光有时不卖,杜兰特一生的教训是什么?要做一个空想家兼冒险家,而不是一个疯狂的赌徒,特别是在借钱方面,一旦有闪失,弄不好你的好运就结束了。

F. Augustus Heinz



F·奥古斯塔斯·海因策

两头烧的蜡烛

BURNED BY BURNING THE CANDLE AT BOTH ENDS

F·奥古斯塔斯·海因策,或者“Fritz”喜欢美好时光——他的异常出轨的行为一直是小镇谈论的话题。他是一位慷慨的款待者,喜爱漂亮的女人,赌博像喝酒一样努力。海因策工作起来也像玩一样努力,通宵达旦。在矿主和华尔街投机者职业生涯期间,他放纵的夜生活似乎从未妨碍他的成功——也就是说直到他的放纵影响到白天的活动,才会妨碍成功。这种影响并不是直接的,但是当它到来时,却是一个迅速而致命的打击。他在华尔街破产后,于1914年45岁时死于肝硬化,留下了他本来拥有的一小部分财富。

粗笨,强健的体形,个子高5英尺10英寸,重200磅,乳白色的脸,大大的蓝眼睛,海因策1869年出生于布鲁克林,在欧洲最好的学校接受教育——从他的声音来看,有点令人惊讶。在20岁时,他回到了家乡,在后来成为美国的矿业之都的蒙大纳州比尤特,从事矿业工程工作。四年后,在1893年,正当铜矿变成该地区的主要产业时,他和两个哥哥成立了一家铜矿开采和熔炼公

司。他几乎不知道,他正在以比他大得多的力量,处于一条碰撞的航道上。

鲁莽、傲慢、大胆,并且非常狡猾,海因策具有在残酷的铜业里取得成功的品质。在一个案例中,他说服一位矿主,租赁给他一个以高级铜闻名的矿,为矿主提供利润的 50% 的巨额收益(相比而言,标准的租赁费为利润的 20%)。但有一个条件——只有当这个矿山继续产出高级矿石时,海因策才会支付利润的 50%,如果矿石是低级的,海因策会收获事实上所有的利润。

奇怪的是,从海因策接管的那天开始,这个矿只产出低级矿石。他秘密地将废石块与高级矿石混在一起,导致产出低级矿石,然后收获了所有利润!那只是不诚实,但并不是在那个时代不合适。这位受骗的矿主,从前认为自己是周围最狡诈的,在主张损失的利润的不成功的法律诉讼过程中,喊道:“如果我在十年前认识那个小家伙,到现在为止,我可能已经拥有所有的比尤特了!”

接下来,在比尤特(Butte)后来的铜斗争期间他重复的一个活动中,随着利润的积累,海因策操纵了在英国哥伦比亚库特奈地区的一个偏僻的小镇,这个地区受一个单独的、有力的铁路——加拿大太平洋公司支配。他购买当地的报纸,将自己宣传为该地区的来自这条不受欢迎的线路的救世主,然后,慷慨地给予当地居民发展采矿业以及处于支配地位的加拿大太平洋竞争的铁路的宏伟承诺。

政府将海因策看做是家乡的英雄,给予他颇有价值的政府赠予地,在上面建造铁路。海因策借钱并且看起来好像开始建造新线路了,但他很快回头了,同时整体出售给了加拿大太平洋公司,并且向公众宣布他被过度扩张了,不会继续建造这条线路。他从加拿大太平洋公司顺手拿走了颇有价值的赠予地以及顺理成章的 100 万,一些人推测这一直就是他的目标。

然后,在比尤特,海因策与巨大的洛克菲勒集团、标准石油公司,争夺本镇的铜矿。(在当时,在 19 世纪 90 年代晚期,标准石油公司已经开始成立了铜信托公司;参考亨利·罗杰斯。)真正狡猾的是,海因策用新买的社区报纸,将标准石油公司描绘成努力榨取当地人血汗来获利的无取胜希望者——将自己描绘成当地的救世主!他也在这家石油公司购买了小部分股份,从而引来了大量反对他的烦人的小股东投诉。最重要的是,海因策不达目的绝不停

止！到 1906 年，标准石油公司是无法忍受他了，以至于为他提供了非常诱人的条件——1200 万美元。在一瞬间，海因策彻底改变了对比尤特的观点，由于同意终止所有的诉讼，因此拿到了这家公司的钱，并且离开了比尤特，他绝不是一个救世主！

拿着这些钱，海因策很快忘掉了比尤特。以他和哥哥在纽约建立的一家经纪公司，奥托·海因策公司，大胆地去征服华尔街。“奥托”是他的哥哥。Fritz 以哥哥的名字成立了这家公司，部分原因是他恨自己——弗雷德里克·奥古斯塔斯。人们叫他 Fritz，他也不喜欢。他称自己为“F”。你可以看到一个撒谎、欺骗、偷盗，甚至不喜欢自己名字的人怎么可能喝很多酒，致力于更多的异国逃亡。

他在曼哈顿呼风唤雨，在沃尔多夫有一套精致的两居套房，认为如果他能够征服洛克菲勒，他确信也能够征服华尔街。他自信、自大，并且是错误的。在接下来的几年里将会发生事情，对于他的利益和美国经济都是灾难性的。

在曼哈顿，海因策身处适宜的环境中。他白天的办公室也就是晚上的聚会场所，在那里，他被女演员和曼哈顿的最活跃的社会名流包围着。不知何故，他绝不会明白，周围有很多女演员可能会遮蔽他对华尔街的敏锐。他举办节日聚会。正如他的哥哥奥托回忆的，“最浪费的时候，他一次招待大约四十或者五十个男男女女。他喜爱的东西通常是黄金，极其丰富和漂亮的鲜花，极好的食物和大量的香槟酒……这些聚会通常开始得很晚，持续好几个小时才会结束。海因策通常整夜都在玩，整个白天都在工作。他的蜡烛通常通宵燃烧着。”

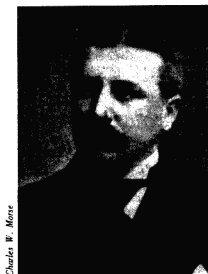
如果在晚上，海因策建立了所有正确的关系，他当然在工作期间建立了错误的关系——尤其是和投机者兼连锁银行家，查尔斯·莫尔斯。这两个人总共控制了 12 家银行（其中一家由海因策拥有），加入了以他们的银行为代价筹集到的投机资金池。他们最著名的风险投资是在 1904—1907 年期间操纵的联合铜业资金池。这家铜公司估价太高了，通过连锁银行中的一家来融资。具有讽刺意味的是，联合铜业发展很成功，到 1906 年，通过在金属市场上抛售，和标准石油的先前没有接触过的很有能力的铜信托、混合铜公司，紧密对抗。标准石油发誓要报仇，说，“我们要澄清这个，但是我们要以我们自己的方式。”

同时,由于铜市场显示了疲软迹象,联合铜业从 37.5 跳到了 60,《纽约时报》报道,这是由于投机,但真正导致这个的原因是海因策和莫尔斯的对联合铜业的有意囤积。这两个人没有保护好囤积的消息,他们持有大笔正在分解的联合铜业股票,造谣说标准石油集团已经帮助粉碎了他们的囤积,并且据报道粉碎了海因策本来能够获得金融援助的任何机会。无论如何,1907 年的恐慌发挥了充分的威力,海因策帮助创造了这次恐慌。反过来,在三周的期间内,海因策丧失了他在纽约的金融地位、他的银行和威望以及大约 1000 万美元!

在这点上,海因策的日子是可以数的清的。他只是不知道。在 1909 年,他作为银行的总裁,在 16 个金融渎职诉讼中被判无罪。第二年,他娶了一个女演员,有了一个儿子,但从这儿开始,他的运气一路下滑,并且他的厄运每天都能获得动力。1912 年,他的妻子逃走了。接着,两年后,由于儿子的原因,他们和解了——正好在她去世前!接下来,由于对几年前买的银行疏于职守,他在 120 万美元的诉讼中败诉了。由于多年的酗酒,他的身体状况开始恶化。1914 年,他由于酗酒而死亡。

海因策在人生中和华尔街上都犯了所有的经典错误。他的社交活动、饮酒太多了;进入了一个接下来一无所知的领域——银行;他忽视了华尔街;他疯狂地玩弄女人,聚会、饮酒杀死了他,他缺乏谦卑和专注,这使得他在华尔街上被轻视。

装着对花钱比对华尔街游戏本身更感兴趣的人的很可能在金融市场上失败,他只是这个争论的棺材上的又一个钉子。



查尔斯·W·莫尔斯

像冰一样光滑,冰冷,他接触的每件事情都融化了

SLICK AND COLD AS ICE, EVERYTHING HE TOUCHED...MELTED

一些人永远不会知道的。查尔斯·莫尔斯就是一个最好的例子。他设法让他肥胖的指头浸入的每样东西膨胀。那不只是坏运。莫尔斯有一个不计后果的投机特点(没有典型的英国成长的特征),触发了美国 1907 年的恐慌。但是没有东西曾经劝阻他不要开始新的,更残暴的计划。他是疯狂的、失控的,总的来说是不计后果的。

你无法预料到。莫尔斯 1856 年出生于缅因州的巴思(Bath),是一个个子矮小、结实、桶状胸的家伙。“烦恼”这个词简直就烙在他的前额上。甚至在兢兢业业地读鲍登学院时,他就在父亲的公司为自己找到了一份工作,然后付较少的钱让别人在他的职位上工作!同时,莫尔斯专心于他的研究,并且更重要的是他的繁荣的曼哈顿冰冻食品生意。

莫尔斯在冰冻食品业赚取了最初的财富,但不是通过谦让的方式。他贿赂了城市政客,包括在强制他的竞争兼有时支持莫尔斯的腐败的市长。通过

对股票掺水,贿赂政客,他用水而不是冰冻食品将公司资本化!处于垄断地位,这位自信的“冰冻食品国王”大胆地将冰冻食品的价格推到了天价,引起了公众的喧嚣。公众想说什么,就让他们说吧,他表示——他们的市长被莫尔斯股票投资了!在腐败使他的幻想破灭之前,他的下一步是成立一家控股公司,操纵它的股票,为自己赚取大约 2500 万美元。公众最后笑了。他们从办公室里揪出了腐败的市长,新市长结束了莫尔斯的垄断。

渴望另一次投入,在他的银行出事前不久,莫尔斯潜入了船运业。使用与冰冻食品诡计相似的技术,这位“大西洋海岸的海军上将”在沿着东海岸的船运领域,创造了一个掺水的临近垄断,并且榨干了它的价值。

尽管他的冰冻食品和船运生意相当阴暗,但没有什么能够比得上他的银行和投机项目。他开始向类似他的速记员之类的小人物借了成千上万的钱。接着,通过一系列的贷款,他获得了一系列银行的控制权。这很容易——莫尔斯借现金,用这些现金,在银行购买控制股份。然后,使用银行的资产来进行另外一个贷款,用这个贷款,买另一家银行。他控制的银行越多,就会有越多的贷款。逐步地,他和两个合伙人成立了一家高度投机的十二家银行的连锁银行——正是那时,联合铜业股票吸引了他们的眼球。

联合铜业公司过度资本化了,莫尔斯喜欢这个,但他更喜欢的是通过操纵它的股票来赚一些钱的机会。因此,他和合伙人成立了一个联盟来囤积股票,通过各种各样的经纪人,购买大量的联合铜业股票。(为了让这个操作保密,并且不能让股价涨的太高,太快,经纪人要用自己的名字为这个联盟“存放”股票,注意囤积股票是伊瓦尔·波斯基最近监禁的原因。这在现在是非法的,但当时不是非法的。)

当一场突然爆发的销售导致股票下跌时,莫尔斯和他的联盟立即怀疑起经纪人。因此,当大量的卖空者买回卖空的股票后,价格从 37 上升到 60 时,莫尔斯相信他和他的军团已经囤积了联合铜业股票,这正是他们该采取行动的时候。

这个联盟认为他们相信的是经纪人的诈骗。认为经纪人卖空了,没有足够的股票来满足莫尔斯的需要,莫尔斯联盟要求经纪人移交为这个联盟囤积

的所有的联合铜业的股票,如果经纪人确实背信弃义,卖空了这只股票,他们将不得不买回,驱动股价达到天价,在这个过程中,这个联盟会赢得几百万。但是,如果经纪人没有卖空,真正有要移交的股票,这个联盟就完蛋了,因为,莫尔斯没有足够的现金来支付他购买的所有股份。他正在玩一流的纸牌游戏,通过欺骗自己而叫来了骗子。

实际情况是这样的:首先,莫尔斯没有真正囤积联合铜业股票。有很多小投资者仍旧持有很多分散的股票,当股价反弹到 60 时,这些小投资者看到了出手的机会——他们出手了,卖给了急切的经纪人。正如这个联盟相信的,这些经纪人一直是卖空的,但是现在,当小投资者出手时,经纪人买到了股票,能够满足移交的要求。并且,是的,这个联盟没有钱来支付这些股票钱!莫尔斯和他的亲信们匆忙通过在市场上卖掉联合铜业股票,筹集了足够多的现金来支付股票钱,自然地,联合铜业的股价由于他们的疯狂销售而直线下跌,首先到了 36,接着到了 10!

如果莫尔斯是一位纯粹的投机者,而不是一位银行家的话,伤害可能会很小。但是,他对银行的涉入以及他在华尔街的失败,导致了华尔街的完全的恐慌。存款人开始跑向他的银行,担心他们的账户,并且,由于他们的投机本质,莫尔斯的银行并没有很多现金储备,他们缺乏现金和摩根控制的票据交换所的支持。票据交换所是检查纽约比较大的银行的支票和信用、控制小银行的信用准入的前联邦储备机构。因此,当莫尔斯请求票据交换所信用时,票据交换所要求他和他的合伙人辞去所有的银行职务,并且只有那时,J.P 摩根才会采取行动从灾难中营救经济。尽管很明显,他没有导致 1907 年的恐慌,这场恐慌一直在从前期的投机热和投机过度中以通常的形势酝酿着,但莫尔斯是开始这场雪崩的触发原因。

由于在恐慌中的主角作用,1908 年,莫尔斯被判了 15 年监禁。但由于上诉和一位好律师,他仅仅服了两年刑,1910—1912 年。(具有讽刺意味的是,莫尔斯没有付律师费。)后来,听说他快要死了之后,塔夫脱总统宽恕了他。事实上,莫尔斯喝了一种化学的肥皂水混合剂,算好了会产生致命的症状,但是不会有真正的伤害!这足以愚弄总统了。

莫尔斯绝不会气馁,这位捣乱者带着复仇、迅速恢复的心理回到了华尔街。1915年,他新成立的哈得逊航海公司在航运行业成为一支不断发展的力量,后来,由于不公平竞争被起诉。第二年,另外一个在造船方面的莫尔斯新秀与美国政府签订了合同,为第一次世界大战建造136条船。正如往常一样,莫尔斯借钱来造船,然而当时只完成了22条小船——有点像鱼!

在第一次世界大战后调查期间,莫尔斯被控告共谋欺骗政府。这次调查显示他使用很多贷款来为他的公司建造造船所,而不是造船!但是在控告还没来的及宣告之前,莫尔斯就乘船前往欧洲了。在途中,首席检察官给他打电话要求回来,他回来了——莫尔斯又一次被捕了,一直抗议自己是清白的。同时,1925年,美国政府被判决从莫尔斯的公司获得大约1100万美元的赔偿。

八年后莫尔斯去世了,他的所有的商业努力都彻底失败了。他就是为什么你不该用借来的钱来经营的很好的例子。他借钱错误地投机,他借钱欺骗,结果是贫穷和监禁。大部分人知道,如果你不知道你在做什么,借钱可能会事与愿违。莫尔斯证明了借钱也会产生没有其他方式可以采取的绝望的行为。在这过程中,你会失去真诚——或许是一切。

Oris P. and Marita J. Van Swearingen



欧里斯·P·施瓦金和马恩斯·J·范·施瓦金

以杠杆为生,因杠杆而死

HE WHO LIVES BY LEVERAGE, DIES BY LEVERAGE

爱幻想的投机取巧者欧里斯和马恩斯·范·施瓦金完成了大部分人认为不可能的事情。他们搭上了 20 世纪 20 年代急速发展的末班车,通过大量的融资购买,并且由控股公司将其连贯起来,建造了一个铁路帝国。控股公司正是他们的特点。虽然在 1929 年衰退后,这个难以操纵的两人游戏丧失了一切——就像他们获得成功一样迅速——他们的帝国展示了在最好和最早阶段的创造性融资。当然,它也说明了他以杠杆作用为生,因杠杆作用而死。

欧里斯和范看起来像是双胞胎,他们以前是职员,在 1900 年开始以很小的不动产起家。21 岁的欧里斯和 19 岁的马恩斯预定了一英亩地,然后将其分成好几小块来销售,并且支持购买者在土地能够以微薄的利润转售后再付钱。对于他们来说,继续投入不动产市场看起来时机成熟了,因此他们投入了。他们用最初的利润加上跟朋友借来的钱,在克利夫兰外买了 4000 英亩地,希望将它变成高档住宅区——谢克海茨(Shaker Heights)。这是有计划的

细分时代的早期,绝大多数人怀疑他们的计划。

这兄弟俩一直单身,一起居住,甚至在成对的单人床上睡觉,他们努力工作——直到 1930 年才休假,为“摇动者高度”的交通线——一条铁路进行策划。本来是要建立一条从他们的土地通往克利夫兰市区的简朴的线路,相反,这兄弟俩偶然发现了一条价位合适的主要线路,纽约、芝加哥和圣·路易斯铁路。当你能够建立一个王国时,为什么满足于简单的偏远关系?因此,这兄弟俩用 850 万美元扫清了这条线路——他们自己付了 50 万美元,200 万美元为银行贷款,其余的是 10 年期的应付票据。这是如此容易——只是借钱!然后,这兄弟俩组建了他们的首个控股公司。通过向公众发行股票,有效利用股市为他们的债务再融资,他们有了自己的方式——在职业生涯里经常会重复的诀窍。

铁路并购成为一场动态二重唱风波。这兄弟俩夺取线路,靠过去的并购来借钱,并且形成了金字塔结构的控股公司——与今天的杠杆收购没有什么不同。他们属于最早的真正的金字塔塔尖的人,就这个方面来说,他们是金融改革者。与詹姆士·希尔——首先是一位铁路经营者,只是在万不得已时,才利用华尔街——正相反,欧里斯和马恩斯首先是金融操盘手,远离日常经营。有聪明的经营者替他们经营着他们的线路,范·施瓦金帝国很兴旺。

像后来的大部分金字塔塔尖的人一样,他们最初的成功建立在作为创新性帝国创立者的声誉上,提高了来自于少数华尔街重量级人物,例如摩根财团和有势力的纽约银行家,乔治·F·贝克的金融支持。要得到贝克的支持,这兄弟俩必须通过他淳朴的测试:“你工作得好,睡得好吗?”当兄弟俩回答他们睡得像木头一样,从来不会闷闷不乐时贝克说,“好吧,我和你们合作。”但或许兄弟俩睡得太沉了,因为当 1929 年到来时,这场衰退发现他们有很高杠杆率。一年后,随着收益和证券都不景气——他们急需金钱的帝国饿得要死——这兄弟俩倒下了,深深地陷入到对克利夫兰银行的债务中。我打赌他们睡得不好了,可能那年全年都睡得不好。

他们的金字塔是一个由不同控股公司控制的经营性公司组成的联合企业。但是,当时,控股公司之间处于没有头绪的,像蜘蛛网一样的混乱状态中,

也互相交叉持有部分股份,这种混乱状态都超过了对豌豆和荚游戏的含糊回忆。他们的金字塔的顶部是通用证券公司(General Securities Corp.)和Vaness公司,这两家公司拥有连环所有权,处于稳定状态。因此,自然地,他们的下一步正是你期望从资金操盘手那里获得的东西。

然而,他们做其他生意,用自己的财产作抵押得到 4800 万美元的贷款,深深地延伸到了华尔街,尤其是摩根财团的财富里。但那是不够的,20 世纪 30 年代早期,所有权的价格稳定下降,因此他们的权益在间接缩水,而这个金字塔需要更多的钱。为了避免经济破裂,金字塔的建立需要与金融景象相协调,但这对于这兄弟俩来说太迟了。没有固定收入,范·施瓦金不能降低杠杆率,尽管有相对高的自信度和华尔街支持度,他们在 1935 年没有履行偿债义务,当摩根财团拍卖掉他们的控股公司时,他们俩只能忍痛割爱!他们在 20 世纪 20 年代一路畅通,在五年内,一路下滑。但有时下滑并不是出局——尤其是对于股票倒爷来说。

在破产拍卖中,由两个神秘的投标人出现——摩根财团和中美公司(Midamerica Corp.)。摩根为这个广泛的体系出价 300 万美元,期望获胜并成为曾经不成功地进行贷款支持的经营性资产的权益所有者。中美公司,一个令人惊奇的投标人,用 312 万美元的出价获胜——意味着对摩根财团有大约 4500 万美元的无法补偿的损失!但是,正如通常在破产中发生的,这儿是背信弃义出现的地方。中美公司由范·施瓦金的一个朋友控制,他买这些资产,试图将这个体系恢复后还给他们。这是现在破产中很普通的一个战略,是范·施瓦金在金融领域出名的另外一个原因。

毕竟,有谁比以前的所有者更了解这些资产呢?到破产来临时,在曾经是联盟的所有者和债权人之间并不会丧失爱。因此,以前的所有者让他们的债权人变得兴奋,从一套新的联盟,通常是权益合伙人中,找到一些其他的融资形式。为了便宜地赢得资产,在破产过程中,权益合伙人之间会联合起来竞争。在这个案例中,范·施瓦金希望从破产中便宜地买回他们的资产,不用承担最初从摩根和克利夫兰银行中承担的所有债务,而拿回他们的铁路。在这过程中,他们希望重新获得经营性铁路,这些铁路的铁轨总长度合起来要比

整个英国现有的还要长。

在这个例子中,新联盟是乔治·鲍尔(George Ball)——盛传的“鲍尔罐”(Ball Jar)。鲍尔和这兄弟俩之间的交易是在十年内,以先前指定的仅仅 8.25 美元的低价从他那里买回。但这从未发生。马恩斯在两个月后,54 岁时去世了。欧瑞斯在不到十二个月后,步弟弟的后尘,在 57 岁时去世了——债务超过了 8000 万美元,其中一半以上是欠摩根财团的!

教训?如果你可以借很多钱,并且在牛市中买很多资产的话,你就可以很快地赚很多钱。但是,要完成这项工作,有三个关键。首先,在贯穿牛市的整个过程中,你必须赢得并且保持你的银行家的信心。其次,你必须能够很好地经营,因而能够经受住艰苦时期,这是很少有金融家擅长的。第三,你必须能够看到困难时期的来临——在下跌的证券价格和疲软的经济将你击倒之前,有足够的时间间隔来发行足够的股票以偿还债务。问题通常是,市场倾向于在经济下跌之前下跌,以至于在你看到经济走弱之前,你向容易受骗的人群发行股票的能力已经下降了。

虽然范·施瓦金最终一文不名,负债累累,要是他们恰恰在 1929 年卖掉大量的股票,能够没有负债地进入 20 世纪 30 年代,他们的战略就会一直起作用。但他们没有。股票倒爷通常在玩摇骰子游戏,并且假设游戏不会在他们身上突然结束。最终,情况总是这样。因此,当然,这个游戏不适合心脏衰弱的人,尽管无法证明,兄弟两个的死亡发生在破产后那么短的时间内是一个明显的警告,沉重的债务不利于身体健康——甚至是致命的。他以杠杆作用为生,因杠杆作用而死。



杰西·L·利弗莫尔

从小开始投机,但最终失败

THE BOY PLUNGER AND FAILED MAN

当杰西·利弗莫尔说“投机不是一件容易的事。那不是愚蠢的人、不爱动脑子的人,以及情绪平衡能力较差的人玩的游戏”时,他是正确的。有时,他无论怎样玩都会发财。但这个容易激动的“J.L.利弗莫尔”,华尔街最伟大的投机者之一,在穿行于声望和毁灭之间的情绪的过山车上度过了他的辉煌人生。

远离愚蠢,与懒惰差得很远,这位蓝眼睛的“投机男孩”在生意上保持了本色,结了三次婚,同时永无止境地供养情妇,像喝水一样喝酒,驾着 202 尺的安尼塔游艇。“我挣得越多,就花得越多,”他抱怨道,“我不想非常富有地死去!”在一个社交专栏中他这样表达他的梦想。据报道,他追求钻石吉姆·布雷迪的情人,莉莲·拉塞尔,临时性地赢得了她的芳心。像其他任何事情一样,他能赢,但他不能保持。

他的职业生涯起起落落。在四次破产后,四次成为百万富翁,每次重新获得财富都像失去财富一样壮观。尽管有难以置信的弹性,在 20 世纪 30 年代

期间,当新的政府管制宣布他的很多策略不合法时,利弗莫尔的恢复能力以及财富都缩水了。这位衣冠楚楚的人,反过来,通过在 1940 年将脑袋打开花,标志着一个时代的结束。正如他说的,投机不是一件容易的事。

让自己的名字出现在证券交易委员会前的市场上发生的任何事情上,为了赚大钱,利弗莫尔隐瞒仓位、囤积股票,进行大额的保证金交易,进行虚假宣传,收集内幕消息,秘密地独自操作(只有当一文不名时,才会采用联盟和合伙的形式),他的工作从一个挤满了统计员的秘密的曼哈顿小棚屋里开始。他随着市场摆动,预测流行趋势,并且避开趋势。事实上他并不关心市场怎么活动,只要市场活动,他就能赚钱!例如,在 1929 年的衰退中,他开始看涨,然后在看涨和看跌两边转化,结果在短线上赚了几百万美元——在长线仓位上,损失的大概也是这个数!

利弗莫尔掌握了市场价格波动规律。由于能够以离奇的精确性读取计数器,他首先开始在波士顿投机商号进行交易,大多数人都认为这里是残酷的赌场。投机商号提供了不用真正地买股票而对市场进行赌博的机会。像经纪公司的投资者一样,“投机商号的投资者”对股票的运动方向进行赌博,支付佣金和一小笔利润,但不像经纪公司,不需要购买实际订单。作为一般规则以及投机商号存在的规则,人们不能够基于股票以前的活动去预测股价,因此,试图读取终点线对它进行赌博,将钱涌入了公司,是一种像拉斯维加斯一样从客户的口袋里倾吐出来的游戏。但利弗莫尔是证明这个规则的例外——非常少的能读取终点线、判断股票走向的人。

投机商号不是非常值得尊敬,但对于利弗莫尔来说是有利可图的。15 岁时,在他第一份并且是唯一一份工作——Paine-Webber 的木板男孩的午休期间,他通过投机赢了 1000 美元!然后,受到了第一次投机性冒险的鼓舞,在这次冒险中,他在一只铁路股票里“投入”10 美元,当他卖出时,赚了 3 美元——利弗莫尔辞职了,在投机商号全职赚钱。很快,他击败了进去的每一家商号,收获了丰厚的收益以及无情的声誉!

在投机商号里,那样的成功是没有听说过的,结果,他得到了最高程度的奉承——被不是一两家,而是所有的投机商号驱逐出交易!不愿意放弃饭票,

利弗莫尔借助于别名和伪装继续投机。别名起初有效,但当他逐步表现出“投机男孩”的特征时,伪装变得必不可少。

当在东北部很难找到一家他到了、声誉还没到的投机商号时,他跳上了一辆向西行的棚车,游遍了美国的投机商号,在遍及东海岸和中西部的商号里进行交易。纽约,印第安纳波利斯,芝加哥,圣·路易斯和丹佛——利弗莫尔走到哪里,赢到哪里,在赢了大约 5 万美元的时候停下来了。同时他前往最高的地方——华尔街,在那里,他们不能拒绝你,但是为了玩你不得不真正地买股票。

利弗莫尔在 1906 年来到了华尔街,满怀信心,做好了征服的准备。由于自己的原因——太自大了,他在第一次失败中失去了一切。他绝不是多样化和分散风险的人,这位自负的狂躁者也不理解建立一个大的仓位是多么难。买股票不同于读终点线。如果他在投机商号看到一只价格为 20 的股票,并且认为价格会涨到 24,他可以以 20 的价位“买入”并且当价格达到 24 时,他能够以 20% 的收益率“卖掉”。

但在华尔街上,他会拿 5 万美元,计划购买 2500 股的股票。在比现在流动性小很多的市场上,这是一个重仓,标价和报出价之间的差异常常很大。看到一只股票标价是 20,以 25 出价——25% 的差异,并不反常。假设他看到了一只股票,最后以 20 成交,但是报价是 19,出价是 21。他开始以 21 买,加上一笔佣金。然后他自己的买入会抬高股价。可能直到股价达到 24,他才能得到他要建立的整个仓位。然后,如果他认为股价会跌,开始卖出,它可能是 23 的标价,出价是 24。他当时开始卖,但是绝不会得到比 23 更高的价格,减去佣金,在第一次销售中就损失了。然后,他会压低股票,承担剩余的 2500 股的流动性损失。在现实生活中赚钱要比在纸上赚钱难很多——这是现在除了机构的资金经理外,很少有人似乎完全意识到的。例如,投资时事通讯以与利弗莫尔在投机商号交易的相同的方式“管理”投资组合。但是,事实上,听取时事通讯的建议进行操作就像利弗莫尔在华尔街买股票一样。

利弗莫尔起先并不明白这些。他只是认为,在华尔街上,自己不能足够快地读取终点线。因此,他做自己知道的唯一事情,回去通过投机商号补充资

本。在这个过程中,这位 29 岁的人以一种幸运的预感,偶然发现了联合太平洋铁路。当联合太平洋上涨时,他卖空,期望着有一个大的动荡。接着。正当他要筋疲力尽时,他的动荡以旧金山地震的形式来临了,这场地震中断了东西部的资金流动,导致铁路股票直线下跌!利弗莫尔很快买回卖空出去的股票,赚了大笔的钱,他第二次发达了。

第一次世界大战妨碍了他的兴旺,以及他的肆意挥霍的消费!这次,咖啡是罪魁祸首。利弗莫尔预期咖啡会大涨,大量买入——并且,足够确信的是,它涨了。但是,当政府官员不赞成战时财富,使他数百万的咖啡合同无效时,他的咖啡利润被榨干了。太不幸了,他第三次一文不名。以经纪人提供的资本(对于他们来说,在杠杆作用的基础上,利弗莫尔的产生佣金的交易通常要比少量的资本更有价值),他又一次复兴了,在 20 世纪 20 年代成功地策划了熊市袭击和牛市运作。但是,1929 年的衰退让他永远倒下了。

为了在两次失败之间让魔法发生,利弗莫尔没有等待运气——相反,他使用媒体,主要是《纽约时报》,来推动市场按照他的偏好来运动。例如,在购买者很少的上涨的市场上购买棉花时,他通过 1908 年的一篇题为“七月的棉花被杰西·利弗莫尔囤积”的文章确保了自己的成功。利弗莫尔绝不承认策划了这篇文章,当新的、兴奋的购买者以及惊慌的卖空者抢着以溢价购买他持有的份额时,他收获了好几百万!这位新登上王位的“棉花国王”在接下来的十年里遵从了三个正确无误的步骤:一,聚集很大的仓位,无论是看涨还是看跌的;二,宣传它;三,倾销给大众!杰西,憎恨和男人握手,但是喜爱摸女人,坚信公众基本上是愚蠢的。不知何故,似乎看些起来绝不会让他慢慢理解他是如此的肆无忌惮。

1925 年从 300 万美元的粮食损失中恢复过来,利弗莫尔通过秘密地带领一个联盟,在一年内将一只股票从 19 推到了 74 以上,从而得到了补偿。甚至在 20 世纪 20 年代,当他丧失财富时,他还会借助投资商号来迅速获得资金。他也喜欢通过申请破产来清除一度超过 200 万美元的债务,虽然他即使在破产清算过程结束前,还定期地偿还绝大多数债务。一次——一次就够了——他试图求助于他的第一任妻子的珠宝,要求她典当掉他以前为她买的东西!当

她拒绝时，他整理东西，离开了，几年后为了娶一个十八岁的女孩与她离婚了，那年他 41 岁。（阿诺德·本哈德·传说中的《价值线》的创始人，曾经告诉我，在 20 世纪 20 年代期间作为一个统计员，为利弗莫尔工作的有关事情。本哈德年轻，热情，没有经验但是专注。他注意到利弗莫尔的主要问题是专注。根据本哈德的说法，甚至在他的私营企业里，利弗莫尔的空虚妨碍了他承认现实的能力。）

如果 20 世纪 20 年代是利弗莫尔梦想的十年——铺张的聚会，不动产，劳斯莱斯，两个儿子——接下来的十年事实上是迅猛的教训。当市场在衰退后探底时，他很快也触底了。从那之后，他的爱人——18 岁的第二任妻子变成了酒鬼，在一次喝酒狂欢期间，开枪射击了他最喜爱的小儿子。儿子康复了，利弗莫尔很快摆脱了这个妻子，娶了第三个。他的职业生涯也同样黯淡。尽管他从来没有完全一文不名，这个一流的股票倒爷不得不诉诸于 100 股份额的交易，就在证券交易委员会取消投机商号之前，再一次回到了那里。1933 年，他崩溃了，躲在一间旅馆里，一直喝了 26 个小时的酒，然后两眼朦胧，跌跌撞撞地来到警察局，声称自己健忘。一个真正的没有希望的人，但是并没有到此结束。

由于喝了太多的冰冷，让人口渴的马提尼酒而变得憔悴、筋疲力尽，利弗莫尔试图利用他的“秘密”在公众中成功，在 1940 年出版了《如何买卖股票》（*How To Trade Stocks*）一书。刚刚 100 页，他的薄纸和实际上很便宜的书有两个版本——一个是用皮革包边的版本，或者是“任何人的”版本。但是，将皮革放在外面并不会使这本书成为受人尊重的书。这本书是对于恢复他的垂死的声誉的不顾一切的最后努力，并且它也显示了这个。尽管像往常一样努力宣传——为媒体举办有免费食品和饮料的大型聚会——这本书还是失败了，利弗莫尔最后处于崩溃的边缘。在曼哈顿的荷兰葡萄酒旅馆喝了两瓶酒，他给第三个妻子写了一封八页纸的信，反复地说“我的人生一直是失败的”（据说如果这本书成功的话，她就会被抛弃）。接下来，他躲藏到空荡的、没有人检查的房间里，跌倒在椅子边，拿起手枪对准了太阳穴，彻底地摆脱了他的未来世界。由于一直声称不想富有地死去，他可能认为自己是成功的。

• 430 • UNSUCCESSFUL WHEELER-DEALERS AND OPERATORS

利弗莫尔的教训?太多了,不能一一列举。在所有的市场操盘手中,他属于最耀眼、最著名的,并且对于并不值得那样的人来说,他是令人惊讶的耀眼、出名。是他的耀眼、放纵和宣传吸引了大家的注意。但当你想起他时,记住买股票比看股票难是很重要的。狂热的交易商可以在华尔街获得成功,但是很少能保持成功。

形形色色,但并非毫无关系

MISCELLANEOUS, BUT NOT EXTRANEOUS

传奇人物和没有分类的人物

无论何时你将 100 个人放到一些小群体里,很自然地会有一些人,他们不是很适合放到任何一个类别里。这部分中的四个人无法适当地放到任何其他十章里,但这无论如何都不会对他们的重要性打折。他们简单地混在一起,但并不是没有关系。每个各色各样的人——海蒂·格林、帕特里克·博洛尼亚(Patrick Bologna)、塞勒斯·伊顿(Cyrus Eaton)和罗伯特·杨——在他或她自己的方式上都是独特的,并且对市场有着截然不同的影响。

首先,是传奇人物——海蒂·格林和帕特里克·博洛尼亚。至今,人们都会盲目地提到这两个相当模糊的贡献者。亲眼所见的是,当我拿起 1991 年 5 月 23 日的《旧金山编年史》(*San Francisco Chronicle*)时,我读到了赫布·凯恩(Herb Caen)的专栏,当时他谈论了一个当地的类似海蒂·格林的老妇女以及她的个人金钱癖好。

海蒂·格林的传说像气球一样变得相当具有传奇色彩,主要是由于她在金钱上的显著成就及其相当不可思议的方式。她是一位保守的投资者,满足于一年又一年的复合的中等收益。她也是一位声名狼藉的社会遗弃者,这非常适合她。不像别的成功的股票操盘手,通过挥霍自己的财富来寻找引人注目的中心,格林寻求隐藏自己的财富,将证券藏在又脏又过时的衣服里并且经常走来走去。她生活得比穷人中最低的还要简陋。她是如此简陋,据说,由于她不愿意花钱看病,导致儿子的腿腐烂了。但是,和本书中的任何一个人都差不多,她的小气的收益充满了传奇故事。

帕特里克·博洛尼亚与华尔街有着非常模糊的关系——他是华尔街喜爱的擦鞋工——然而,在那个谦逊的角色里,他在比他曾经能够想象到的更多的方面影响了市场!博

洛尼亚象征曾在 20 世纪 20 年代期间声名狼藉的“热门的”市场内幕消息。他从重要的、社会地位比较高的顾客那里听到了小道消息,然后将它们散布给需要小道消息的家伙们,收取 25 美分。他是闲话机器的中心,在 1929 年衰退前的狂热年代里,为大众卷入股市推波助澜。他的热心参与均能够将其活动翻译成直接的危险信号,并且在像所有其他人一样变得筋疲力尽前从市场逃脱出来的少数人泄漏秘密。

然后,是没有分类的人物。没有分类的人很典型地是无法分类或标注的人。塞勒斯·伊顿和罗伯特·杨是几乎不为人知的帝国创立者,他们在还没有创立帝国的时候,就跳入了华尔街的漩涡。伊顿在克利夫兰建立了一个工业帝国,然后建立了一个投资银行帝国。杨大胆地接管了以前华尔街附属的铁路帝国,并且在这过程中,进行了在投资银行公司之间进行竞争性投标的第一个案例。杨带着完整无缺的、未分类的声誉,而不是思想逃跑了。他在 1958 年自杀了。代价也是无法分类的。

对于作为真正的华尔街人的小家伙们来说,格林和博洛尼亚是容易接近的,也就是说,你能够接触到他们。一些酒鬼可能不知道,在公园的长椅上挨着他坐的那个背包的妇女身价达到 1 亿美元。我会喜欢让博洛尼亚帮我擦鞋。这些人物中的任何一个,以及他们扮演的角色,会成为我喜欢看的电影的人物原型。没有分类的人并不是那样的。与格林和博洛尼亚相比,他们是臃肿的,难以接近的,相对冷漠的。然而,他们也以自己的方式影响着市场。

各色各样,但不是毫无关系。格林、博洛尼亚、伊顿和杨都对当今的金融世界做出了贡献。并且,没有他们,就不会有影响美国金融市场的 100 人——只有 96 个了!尽管我无法将这四个人恰当地放入任何其他群体,不会再有对市场有如此持久的影响的四个人了。



海蒂·格林

巫婆的养成

THE WITCH'S BREW, OR...IT'S NOT EASY BEING GREEN

你会如何描绘华尔街的第一个女骗子？那与精明地将继承来的 600 万美元变成了 1 亿美元、吝啬、古怪的海蒂·格林是不可能相比的。格林并不属于受过商业教育，穿灰色套装的职业女性类型，她将自己裹在散发着脏味的、黑色、过时的衣服里，并且将数不清的证券缝在里边。海蒂每天穿相同的服装，包括肮脏的黑色棉手套、帽子、破旧的雨伞和披肩，穿梭于肮脏的公寓和办公总部、化学国家银行之间，逃避着追逐她的渴望金钱的情绪。吃全麦饼干、麦片，偶尔会从口袋里的不干净的纸包里打开火腿三明治。海蒂交叉着腿坐在由于中间夹着证券而拱起的地板上，她的胸部下方也塞满了证券。在她来到华尔街的几个月内，这位中年的行为古怪的人以“华尔街的巫婆”而广为人知。

然而，即使是巫婆，也一定有投资战略——她的投资战略很简单。根据税前收入，她努力获得并且保持 6% 的年收益率。聪明的是，格林按照两个规则来操作。首先，她绝不瞄准“大的成功”，宁愿选择很多具有相对安全的回报率

的有利于稳定的投资。其次,格林很吝啬。

“在创造财富方面没有秘密。我相信在底部的时候进入,在顶部的时候出来。所有你必须做的是贱买贵卖,要节俭、精明,并且持之以恒。当我看到一样好东西由于没有人要而廉价出售时,我会买很多,好好享受。”

在格林的思想中根深蒂固的是,大部分人会消费掉他们的投资成果,但如果你什么都不消耗的话,把所有的都存起来,它就会以复利的方式增长。如果你将 600 万美元以 6% 的利率,进行复利增长,不花掉任何 6% 的收益,51 年后你就会得到 1 亿 1700 万美元。并且那也正是格林做的。她成为美国最富有的女人,但为了实现她的目标,正如你看到的,格林或许也是最吝啬的。

格林大量购买股票,但只是在极度的金融恐慌中——并且,当时主要购买的是铁路股票。另外,她购买不动产抵押债券、政府和市政债券,以及其他安全的、收入导向的投资品种。由于她事实上什么都不消耗,她保持 6% 的再投资率。股票是她蛋糕上的糖衣。在她由于买到破产的人的股票而狂欢时,她踏入了金融恐慌的裂缝中——她的“收获”绝不是一个牛市后期的购买者,她只是在衰退时,没有其他人会买时购买股票。考虑到她的信心和迷人的结果,人们可能会疑惑,她是否借助于女人的直觉,或者,或许是内部消息。她的适时的运气的广为人知的例子是,在 1907 年恐慌中,就在荷兰籍纽约人的信托公司破产前不久,她从中退出了。她的线索是什么呢?“那家银行的人长得太好了!”她诠释了,给自己留下了大量的现金,借给那些可怜的投机者。

作为这个市场中唯一的女人,海蒂属于少数派——她也知道这个。“我愿意将政治留给男人,虽然我希望妇女在商业和其他领域里有比现在更多的权利。要是我是男人的话,我在自己的职业生涯里更容易成功。我发现在生意上男人会利用女人,但他们不会试图利用男人。我发现在法庭上也是如此,在一生中,我一直都在和男人斗争。”

在可怕的孩提时代,以及不令人满意的婚姻后,她来到了曼哈顿。亨丽埃塔·霍兰德·罗宾逊(Henrietta Howland Robinson)1834 年出生,海蒂的父亲是一位坚定的追求有钱女子的男人,他娶了海蒂的母亲,冲着她的古老的英国金钱。尽管妈妈的心中在海蒂有一个童话般的人生——有王子以及类似王子

的人,但是,海蒂是父亲的女儿,而父亲,爱德华·“黑鹰”·鲁宾逊,是金钱的奴隶。海蒂在曼彻斯特的粗俗的捕鲸城市新贝德福德长大,看着父亲通过剥削人民,丧失奢侈的生活以及对生活必需品精打细算建立了一个船运帝国。跟随父亲的步伐,海蒂,这个城里最富有的女孩,衣衫褴褛,学会了“绝不给任何人任何东西,即使是一个善意”。

这个年轻的衣衫褴褛而又肮脏的孩子在小飞轮上奔跑着,随着她的优美姿态的瓦解,吸收了父亲的肮脏语言、金融头脑、火暴的脾气以及朴素的方式。在 1865 年,随着母亲、父亲和姑姑的去世,海蒂继承了将近 600 万美元资产以及疯狂的行为举止。“黑鹰”的使命继续着:海蒂像他一样坚决、无情,心中充满了美元的黄绿色符号,为华尔街做好了准备。

海蒂擅长开辟道路。当唠叨不起作用时,她借助于眼泪!当眼泪不起作用时,她发起诉讼。诉讼唯一不好的地方是律师费:她比憎恨男人本身更憎恨律师费。尽管如此,她雇用着数量稳定的律师,但拒绝为其中每个人付钱!“我宁愿我的女儿在树桩上烧死,也不愿意让她忍受我所经历的律师的事情。”一次,她甚至付了 50 美元的注册费,拿到了一把连发左轮手枪“很大程度上是为了保护自己不受律师的攻击”。

海蒂通过挥金如土的大富豪丈夫——爱德华·格林——获得市场的小道消息,爱德华·格林通过菲律宾的茶叶和丝绸生意赚钱。由于她用猜疑的眼光去看每一个追求者,她结婚本来就是奇迹。但是,从一开始,爱德华就占上风——在海蒂的头上摇晃着华尔街的智慧。他们在 1867 年结婚了。有人说她结婚并不是因为爱,而是因为免费的金融建议以及食宿!尽管如此,他们有两个小孩,一男一女,当海蒂在美国的黄金债券赚钱时,很大程度是由于格林的投机技巧。当 1873 年的恐慌来临时,海蒂赶上了多头市场,看着自己的股票贬值。在这过程中,她也学到了很好的教训。从那时开始,她发誓要一直“收获”恐慌,她确实做到了。

爱德华·格林很快对他妻子的小气方式感到震惊,例如,用老旧、破碎的器皿取代了精美的陶器,与本地的商人为了便士而讨价还价。但是,海蒂像他丈夫受够了她一样,也受够了丈夫。当他的投机好运失效时,海蒂至少三次

将他保释出来——在第四次后,她不再保释他了。虽然他们仍然保持婚姻关系,但从未再以任何形式共同生活。

海蒂唯一的真爱是金钱。到1900年,据说她价值1亿美元,每天赚2万美元。由于金钱积累速度要比使用速度快,她兴奋地购买铁路,例如在1887年,她购买俄亥俄州和密西西比州铁路,而她并没有完全掌握这个投资的信息,也没经过慎重考虑。并且,如果达不到6%的收益率,就忘掉它!在1982年,她成立了得克萨斯州内部铁路,将韦科和西北部的铁路线联系起来——为了这个,她让儿子出高于怀恨的对手的价钱。对于海蒂来说,铁路不仅是一个收入来源,而且是她的儿子——爱德华的就业来源。

只是承诺毕业后要单身20年之后,海蒂才将爱德华确定为她的继承人,甚至为他支付了大学学费。爱德华彻头彻尾是妈妈的所有物——在小的时候,每天早上在妈妈读完报纸后,将这些报纸卖掉。爱德华起初是她的康涅狄格河铁路的职员,后来逐步去监管她的500万美元的芝加哥不动产。虽然他每月可以为母亲赚4万美元,但是她每天只向他支付3美元——算是“训练”。海蒂,一位自豪的母亲,对他充满了期望——为什么,他可能是另外一个杰伊·高尔德!但是,即使是对爱德华,她对金钱的爱还是位居第一的。爱德华在14岁时滑着雪橇下山时,膝盖受伤了。海蒂拿来她的最破旧的衣服包扎,在使用热沙和烟草叶子药膏治疗无效后,才在一家免费的医疗门诊无用地排队等候。当爱德华的父亲得知儿子的状况不见好转后,未征得海蒂的同意,就找了一个医生,付了5000美元将爱德华的腿切除了——已经腐烂了。

努力地免费获得一些东西——那是海蒂的座右铭。受到一个朋友伪造的激烈争论产生的打击后,格林在1916年去世了,留下了一笔她野蛮地获取和保护的财富,全部都是流动资产。格林知道她不能够带走这些财富,试图将她的财富保留在直系亲属的范围内,因而设立了限定性的遗嘱和婚前协议来阻止姻亲继承。由于她的儿子和女儿没有孩子,她的数百万的财富最终传给了甚至从未听说过她的100多个受益人。

海蒂教给了我们很多投资的经验和教训。尽管她的吝啬是突出的负面教训,她的复利方法的成功教给我们,只要能获得适当的回报率,节俭与再投资

联系起来时,是一种强大的机制。同样地,她坚持 6% 的安全回报率,尽管根据现代标准稍微有点低,很明显地可以推出复利的强大力量,以及对于绝大多数人来说,获得一个适当的安全回报率,要比对一些危险的、戏剧性的行为进行赌博结果更好的事实。如果在免税的退休计划里,你碰巧有 5 万美元,并且在 50 年内,能有每年 15% 的复利,正如海蒂以 6% 的复利做到的,你最后将会有 5 千多万美元。复利的力量——巫婆的酝酿。



Patrick Bolognia

帕特里克·博洛尼亚

来得容易的钱——不是钱

THE EASY MONEY—ISN'T

回到 20 世纪 20 年代晚期，当美国充斥着股市投机倒把行为时，“热门的”小道消息飘荡在地下列车、理发沙龙、出租车、超市、舞厅和饭店里。在这之后，正如华尔街领会到的，这个对股市的疯狂迷恋是对即将到来的 1929 年衰退的最热门的警告——但是，很少有人及时地领会到。

无论他是否知道，帕特里克·博洛尼亚象征着公众对少数有远见的华尔街操盘手的热情。这位自己做主的“华尔街擦鞋童”，在华尔街 60 号的摊位里，定期地给客户擦一次至少 10 分钱的鞋。在擦鞋时，他会发布一串热门小道消息，将内部消息从一个顾客传给另外一个顾客。他有重要的长期顾客，例如，查尔斯·米歇尔，“卖掉它们，本”史密斯和威廉·克瑞普·杜兰特，如果他们真正地曾经给他一些有价值的信息，博洛尼亚通过把信息传给别人，将这些信息糟蹋了。但是，他从传递信息中得到的是整整 1 美元，如果消息过时的话，就是 25 美分。这些钱合计起来——有时他提供投资建议在一个小时内赚

得的钱要比擦一天鞋赚的还要多!当时,博洛尼亚使用他的小道消息在股市上投机倒把——和他一直到处传播的消息完全相同。“我的钱绝不会离开华尔街,它是世界上最好的存放钱的地方。”他在衰退前说道。

传说,在市场衰退前,其中一个小道消息激发乔·肯尼迪卖掉了所有月(有些账户说是“日”)头寸。一天早上,肯尼迪沿着华尔街散步,注意到博洛尼亚当时没有顾客,正在读《华尔街日报》。因此,他坐在木椅上,将脚放在脚蹬上,这时,博洛尼亚放下报纸,拿起了刷子。通常的寒暄过后,博洛尼亚问,“你需要消息吗?”肯尼迪说,“当然”,然后开始听他的朋友说要说的事情。

帕特信任肯尼迪,“买石油和铁路。它们会达到天价。今天这儿有个有内部消息的人。”肯尼迪感谢他的告密,在他的手里放了 25 美分,对着他吃吃地笑。他想,如果一个擦鞋童正在预测市场,这个市场一定真正地失控了。那天晚上,他告诉妻子他要很快从股市退出来。肯尼迪在衰退中幸存了下来,他的财富完整无缺。事实上,他通过在价格急剧下降时卖空,将财富放大了。伯纳德·巴鲁克也有一个类似的经历,根据自己的推断,决定退出,然后卖空。巴鲁克对这个问题的评论是正确的。“当乞丐和擦鞋童、理发师和美容师可以告诉你如何变富时,该提醒自己这就是一个像天上可以掉馅饼一样危险的幻想。”

同时,博洛尼亚让他的整个积蓄都泡汤了——投入的大约 8 千美元,或者,正如他在 1982 年《福布斯》采访中说的,相当于今天 10 万美元的购买力。“当我失去所有钱时,我做什么了?我当时是 21 岁。我能做什么呢?我出去喝酒了!”完全进行保证金投资,博洛尼亚清楚地记得黑色星期四。在上午十点钟,他回忆道,“人们就站在那儿,停止谈论,面朝股票交易所,就像在一个大的比赛前的沉默。”在上午十点五十分时,博洛尼亚拐到了附近的一家经纪公司的客户室里,以前就是在这里欢迎他的生意。他寻找有关保证金和股票的建议,但是没有地方可以获得帮助。相反,这个房间里挤满了像他一样紧张的人群,努力地或者抛出仓位或者轧平头寸。

博洛尼亚重新开始擦鞋,没有处置自己持有的股份,从偶像查尔斯·米歇尔那里记起了这些话:“一位英明的人绝对不会在刚刚有不好的迹象时卖掉

所有股票,那是胆小鬼做的事。”巧合的是,博洛尼亚持有的股份就在米歇尔的国家城市银行里。

到周一的时候,博洛尼亚记得,在开往城里的地铁里的大部分人的情绪要比周五的沉闷的回家车上的人的情绪好一些。绝大多数的报纸预测到了银行将优先股发给股东作为红利的行为,并且人们正在戏谑和嘲笑突然破产的富人。但是,当博洛尼亚到达华尔街时,他发现了完全不同的情况。华尔街就像一个殡仪馆。星期二,“那些在星期四衰退中搏斗,并且又一次受到星期一的突破打击的人,看起来好像他们再也无法承受了。他们处于抵抗的边缘。”就是在那天,博洛尼亚最终放弃了,他的好几千股的国家城市银行的股票仅仅换来了 1700 美元的现金。

博洛尼亚 1907 年出生于曼哈顿的下等贫民区,他个子矮小,身体健康,打算余生一直做一名擦鞋工。在萧条期间,生意并不错。“人们意识到自己不能总是买新鞋,因此要更好地保养好旧鞋。回到当时,用一周 40 美元的收入可以养活一个四口之家了。”他也确实如此,甚至让儿子读完了大学,让女儿读完了秘书学校。当孩子们长大,向北搬到了 Suffern 时,帕特和妻子能够跟着孩子们,虽然他仍旧每天花几个小时的时间往返于他的擦鞋店。

尽管在衰退中受挫了,博洛尼亚没有退出市场。事实上,对于接下来的几代华尔街金融家来说,他变得有点不可思议,从 20 世纪 40~80 年代,他写作并且向执行客户分发一个半开玩笑的时事通讯。甚至《福布斯》在 1982 年曾提到了他在股市的古怪姿态。并不是一位真正的文学天才,博洛尼亚写有韵律的解说词,有时押韵,有时被看做“令人吃惊的聪明”。例如,1966 年 3 月,在联邦储备局开始通过货币供给来操纵经济时,他写道,“如果你想走在前列,就用一只眼睛盯着联邦储备局(For if you want to stay ahead, keep one eye on the Fed)。”

关于自己的投资,他说道,“我太保守了。我只投资于业绩优良,支付股息的蓝筹股。把购买力计算在内,在 1929 年期间,我甚至仍旧是个局外人,但是那也好。我不着急。”

博洛尼亚是热门小道消息的化身。小道消息是大众,大众在市场的转折点总是错误的,在运动的过程中是正确的——一个整体失败者。从来没有一个提供内幕消息的人,可以产生像帕特·博洛尼亚那么大的影响。然而,名字却那么不为人所知。各种各样的人都知道肯尼迪和巴鲁克受到了一个擦鞋童的相反的影响,但几乎没有人知道那是博洛尼亚。关于这个话题,很可能没有比巴鲁克上面引用的更好的引证了。但是,简单地,博洛尼亚教给我们:来得容易的钱——不是钱。



Robert R. Young

罗伯特·R·杨

以后再也不会会有相同的事情

AND IT'S NEVER BEEN THE SAME SINCE

罗伯特·杨用自己的大约 25 万美元的现金以及大量的勇气，控制了 30 亿美元的铁路帝国。他从背后触动了华尔街，从少数几家具有统治地位的公司里夺取权力——在这个过程中，改革了铁路融资方式。虽然他认为自己是一位伟大的改革家，但他不是。杨的改革是他的精彩的人民党公开表演的副产品，但是尽管如此，他的改革触动并且创造了历史。不幸的是，他在 1958 年的一场金钱危机中自杀了。

这个使雄心勃勃、敢作敢为的杨很有威望的铁路帝国是由范·施瓦金兄弟在 20 世纪 20 年代期间建立的。它们巨大，但是企业结构混乱——用精心设计的控股公司的形势连贯起来形成的金字塔风格——在衰退期间，当它的最宝贵的资源——金钱很缺乏时，倒塌了。

在建立他们的帝国时，范·施瓦金融资购买，用过去的购买作为抵押，并且真诚地求助于摩根财团，有时是库恩·罗卜来融资。这里开始说罗伯特·杨，

他矮个子,少白头,另外看起来像一个严厉的米奇·罗尼(Mickey Rooney),他控制了这个帝国。但是,当他威胁不再将这个帝国的融资业务交给摩根,而是要将它交给以最低的竞争性出价完成债券融资的人时,招致了摩根财团的愤怒。摩根当然不喜欢这个。这恰恰不是你在条条大路通摩根的华尔街俱乐部做事的方式——因为这个概念威胁到了摩根在铁路融资方面的绝对优势。事实上,杨的行为确实导致了摩根统治地位的下滑。

让华尔街权威人士感到困扰的是,这位“来自得克萨斯的大胆的年轻人”不是他们的类型。他更像是一位 19 世纪的先锋金融家,他看起来简直不知道来自哪儿。出生于 1897 年,这位加利福尼亚大学中途退学的人,在 19 岁时结婚,然后在一战期间从事开凿步枪火药的工作,良好的选择时机技巧以及数学技巧让他首先在杜邦公司拥有了一份工作,然后在通用汽车公司金融部工作,在这里他学到了足够多的东西来开立自己的有一位一百万美元的客户——阿尔弗雷德·P·斯隆——的投资公司。(传奇人物阿尔弗雷德·P·斯隆也在通用汽车的金融部工作。)

在 1929 年衰退期间,在他 33 岁时,他通过卖空赚取了大量财富,然后开始在废墟中捡便宜货,包括未雕琢的钻石——负债累累的范·施瓦金帝国。衰退后,这家公司的面值 100 美元的股票以不到 1 美元的价格销售!到 1937 年,杨通过用不到 700 万美元从临时所有者乔治·A.鲍尔买来的 200 万股份,已经牢牢地控制住了它的上层控股公司——阿列格尼(Alleghany)公司。这 700 万美元中包括 400 万美元的现金,其中很大一部分是借来的,其余的都是应付票据。他自己仅仅投入了 25 万美元。那并不容易做到,因此他一定是一位勤奋的销售员。杨,当时 40 岁,在对铁路一无所知时,掌管了铁路!

但是,大部分的人也不懂,因此他向人民呼吁开始一场代理和公开运动。他通过召集第一次新闻发布会,将自己与新政、证券改革以及反对一流的华尔街俱乐部的观点结合起来,开始了这场运动。一些人坚持认为,他适应证券监管是没有问题的,因为,作为金融界的一位新进入者,他没有扎根于一个基于监管前的方式的职业。

在他的首次新闻发布会上,杨以强硬、自信的语气宣布,他会通过财政独

立和为所有的投资公众中的“珍妮大婶”恢复股息,“折断古老的范·施瓦金链”。但是,尽管他听起来自信,但是他内心一定害怕,因为在那年的后来,在一阵预示着他最终成功自杀的抑郁中,杨试图在自己的避暑别墅里自杀——只是被一个碰巧顺便拜访,并且从他发狂的手里抢过了手枪的邻居救了。杨用了三个月的时间才恢复了镇静。教训 384: 绝不要向显示了精神问题迹象的人进行经济支持。一些人忘记了这个最简单的教训,然而,要不是在面对钱时,人们会做在人生中的任何其他方面绝不会做的傻事,杨的职业生涯几乎马上就会结束。

什么压力会如此之大,以至于让一个人想自杀?在那个时代,你只是不要与摩根财团抢生意,而那正是杨试图要做的事情。同时,摩根财团使杨处于永无止境的、令人精疲力竭的集中攻势中,而且这将会持续在他的整个职业生涯。杨的最有力的武器是媒体。

将自己塑造成小股民与富有的华尔街大腕进行斗争的领导者,他建议,不是依靠摩根、阿列格尼以及它所有的下属公司,依靠竞标来选择支持者!杨没有发明竞标,但他是第一个将它应用于铁路的人。当阿列格尼仅有的赚钱线路需要发行债券,即使杨选择的银行家提供了更好的条件,但有影响的与摩根有关的董事会坚决支持摩根来承销时,真正的检验到来了!没有问题。持之以恒的杨在董事会会议室里来回走动,反复吟唱着“摩根不会得到这笔生意”!然后他威胁,如果董事会不选择更好的交易,他就提起诉讼!董事会确实选择了。

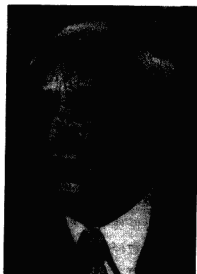
直到 1958 年去世,杨一直受到摩根以及他的关联方的攻击。尽管接管战争和控制权之争一度在市场舞台上打起,杨将这场斗争在报纸上公之于众。在接管纽约中央铁路时,无法买到必要数量的股票,他追求代理权!他设法获得股东的支持,无论大小,执行新颖的活动,包括送门铃套环、小册子以及用电话销售员表达理想,获得他们的支持!他赢了,控制了铁路。这个对华尔街方法论的主要贡献在今天是很普遍的,但它只是在创造了认为 1929 年前的股票浇水交易是非法的监管框架的新政后的这个时代才是可行的。

你可能会说杨挑战了这个制度,并且幸存下来了。但是,他并没有幸存下

来。在另外一次抑郁中,1958年,他终于自杀了。在惊恐到达他在佛罗里达大厦的棕榈海滩图书馆后,下楼来到了地下室的台球厅,用猎枪射击自己的头。(我猜有人告诉他,建议你不要在图书馆制造噪音。)

是什么导致这种抑郁呢?你不可能真正地知道,在自杀之前,自杀者的大脑中在想什么。一直存在导致他的纽约中央铁路下滑,以及生气的股东投诉的衰退。除此之外,他仅有的孩子——一个女儿,在几年前的一次飞机坠毁中死了。怀疑他的金融稳定性的谣言一直在散布。但是,这些事情要看承受的人是谁(我自己,有一个女儿死了,还有各种各样的问题,但我从未想过要结束这个上帝给了大地的最伟大的游戏——生命。)绝大多数经历过痛苦时期的人,都会消沉一段时间,然后继续,但不会走向抑郁就恢复过来了。杨不是这样的。华尔街是一个有着巨大的内在压力的地方。如果你不能承受这个压力,就离开华尔街。任何人的金融问题或者形象都不值得去死。

从杨的人生中得出的教训是什么呢?很明显,不要将自己看得太重了。但是,一个简单有效的工具是位于任何公司之上的媒体和公众的力量。在华尔街,杨对这个工具的使用改变了过去的华尔街融资和公司治理的俱乐部本性,以后再也不会有相同的事情。



Cyrus S. Eaton

塞勒斯·伊顿

安静、灵活、富有
QUIET, FLEXIBLE, AND RICH

大部分人从未听说过塞勒斯·伊顿,即使他在 1979 年去世时,留下了大约 2 亿美元(顺便说一下,这是他的成就中非常少的一部分)。理由很简单——他没有通过华尔街的帮助来赚钱。事实上,他忽视了美国的金融圣地——假想的谁成功谁不成功的审判官。虽然伊顿经营着华尔街的根基——证券和投资银行——他的生意绝对是无话可说的。摩根不能控制他,库恩·罗卜向他让出了生意,纽约银行被他避开了。那让很多人恼火,但伊顿逃离了他们的愤怒,没有受到伤害,他作为“或许和金融界包含的资本家一样坚毅的资本家”出现。

伊顿从未关心过华尔街。事实上,他本来希望养育他的家乡——克利夫兰成为一个金融中心,连同底特律一起,可以和纽约相抗衡。虽然从未实现,但伊顿尽力了,挤入了通常由金融领域最重要的华尔街背书人控制的类似钢铁、铁路、投资银行、银行业、铁矿石以及电子公用事业等行业。据说伊顿曾经

买卖整个工业——他当然是利用权力和金钱来做这些的。

伊顿 1883 年出生于新斯科舍,有着不同于典型的华尔街执行官的开端。17 岁时,他抱定决心要成为一名浸信会会长!因此去了克利夫兰,在那里他叔叔有自己的圣会,很有趣的是约翰·D·洛克菲勒也在其中。在和他叔叔一起学习时,洛克菲勒雇用了伊顿,后来试图劝说他退出圣会,说“你有在商业领域里成功所需要的品质”。起初,伊顿不听,但是,后来大学毕业后,他加入了洛克菲勒财团。

伊顿在商业里的最初开始,受到了洛克菲勒的鞭策,他到 30 岁前已经成为一个百万富翁。为了获得一系列提议的发电厂的特许权,他被送到了加拿大的马尼托巴。当这个交易被取消时,伊顿预见到了巨大的机会,从加拿大银行筹集资金,建立了自己的电厂。通过合并,他建立了大陆煤气和电子公司,扩展到了加拿大中西部。1913 年,公司价值 200 万美元,伊顿返回克利夫兰,在已经建立的投资银行公司——奥蒂斯公司,获得了合伙股份。

通过奥蒂斯公司,伊顿在华尔街实现了引人注目的成就。1925 年,他侵入了钢铁行业,并且五年后,拥有了第三大钢铁企业,与摩根的美国钢铁和施瓦布的伯利恒钢铁相匹敌!伊顿成立了一个债务累累的俄亥俄州钢铁公司,确切的债务量是 1800 万美元,拥有控制权。他接管了几个别的公司,在 1930 年,将它们联合成了 3.31 亿美元的共和钢铁公司 (Republic Steel Corporation)。

1929 年,他开始全部买入公用事业对手赛谬尔·英萨尔的证券,同时,摩根利益集团表明他们想参与赛谬尔·英萨尔帝国。不管是要破坏英萨尔还是其他的目的,更可能的是,要在华尔街出名,伊顿以 5600 万美元销售了他在英萨尔的 16 万股——大约高于市场价 600 万美元——是现在叫做绿票讹诈的最早的例子之一。这给伊顿带来了可观的利润,保证英萨尔控制了他的金字塔结构的公司(尽管并不长久),这激怒了一直抱定决心要通过获得英萨尔的控制权建立自己的公用事业帝国的摩根利益集团。

伴随着显赫的胜利,在 1929 年,巨大的损失来临了。衰退从伊顿那里夺走了 1 亿美元,《民族》(Nation)报道,“它是宏伟的塞勒斯·伊顿帝国建立中的

最后的门帘。”几乎没有留下现金,为了避免伯利恒钢铁试图接管共和国钢铁,他被迫偿债。1931年,他赢得了这场挑战,但付出了大部分剩余的个人财富。伊顿花费了20世纪30年代中期的绝大多数时间,努力将他的负债累累的帝国建立在稳固的基础上——几乎没有进步——但也没有进一步的后退。1938年,在将近十年的困难时期之后,伊顿才真正地光辉四射。他资助了一个团体,旨在与摩根和库恩·罗卜联盟争夺阿列格尼公司,以及它的用战利品装饰的财产中心,切萨皮克和俄亥俄州铁路的控制权。

摩根和库恩利益集团已经在阿列格尼董事会中任职,当时的惯例例行公事地提倡,由公司的董事会成员处理权益和债券发行工作。因此,当阿列格尼发行3千万美元的债券时,摩根和库恩·罗卜财团推断这个发行会由他们来操作。但伊顿领导着一个团体,提供了一个无取胜希望者的低价来比较便宜地发行(对于阿列格尼来说是较低的净利息率),这将为这家公司节省135万美元。对于承销服务来说,这是一个巨大的价格差异,并且提供了仅仅需要考虑的价格楔子。

摩根和库恩·罗卜利益集团努力促使董事会以伊顿是不可靠的为理由,匆忙地忽略掉他的出价。但伊顿联盟威胁要起诉整个董事会,控告他们没有向股东履行受托职责。不管是不能确保赢得这起诉讼,还是只是不想进行这场激战,董事会屈服了,接受了伊顿的条件——那样,产生了竞标!到1942年,证券交易委员会实行强制性竞标。为伊顿记下了又一个胜利,为华尔街记下了又一个恼人的失败!这个现象独自确保了杨和伊顿在金融历史上的重要位置。

从那时开始,伊顿一直很顺利,到95岁去世时,他创造了一个26亿美元的帝国。没有更多的斗争——严格地说是各种各样的繁荣,重建了他的2亿美元的财富。直到90岁时,他是大约40家公司的董事,包括费雪集团、底特律钢铁、切萨皮克和俄亥俄州铁路!他有遍布世界各地的广泛的公用事业股份,包括在东京、柏林以及巴西的股份,这使他成为最先进行海外投资的美国人之一,尤其是最先在海外不太发达的国家进行投资的人之一。他事实上还拥有包括固特异轮胎和橡胶的橡胶产业。他购买了舍温-威廉斯油漆公司的

控制权,拥有克利夫兰悬崖铁矿公司。他所涉及的公司的财务管理一直集中于克利夫兰。

伊顿的个人生活同样变化多样。伊顿结婚大约 30 年,有 7 个孩子,其中两个在年轻时就死了。他 1933 年离婚,在 1957 年 74 岁时再婚。直到将近 50 岁时,伊顿都是一位坚定的共和党人,但在 1930 年,他感觉到赫伯特·胡佛不能让美国摆脱萧条,因此转为支持民主党。也正是这个原因,他投入精力支持富兰克林·罗斯福。

在金融界里,伊顿是属于少有的谦虚地工作,不喜欢各种喧嚣的人之一。然而,在他的家乡,克利夫兰,他是一位人民拥护的敬爱的人。事实上,很大一部分克利夫兰人通过买入伊顿企业的股票来支持他。一位作家曾经说,“如果他倒下的话,绝大多数的克利夫兰都会跟着倒下。在他背后,伊顿有某种基层成就,正如我们在 A.P.贾尼尼的案例中看到的。那是任何人可以获得的最强烈的支持形式,要比华尔街关系强很多。”

作为一个人,或许他的最令人惊异的品质是一直到晚年都能保持灵活性的能力。绝大多数人具有某种刚性,当他们成熟时,就确定了行为方式,但无论是正变得筋疲力尽,还是正重建财富,正重树政治倾向,或者在 50~74 岁之间得心应手的婚姻状况,这是一位能够随风飘摇,并且对倒下大发议论的男人。他为晚年带来了活力。

中兼直一照督委模随信公的瓦特浪册。所公等特道最兰夫陈京育册, 对册整
。兰夫陈京于

中其, 于那个工注, 年 0E 内大假控聘母。并建出变料同部主人个的聘母
0E 该册既直。领再相发 47 年 7201 查, 领离年 EE01 册。工瓦籍相经年个两
不附时。林印籍既查册, 年 0E01 查册, 人变时共的京望出。一县籍聘母, 相发
社支式解人姓册, 因原个互县五出。党生另社支式解出因, 系戴强恩因美出册
。册演恩·林克兰富

。一工人出籍相时各效喜不, 并工出籍新出育少干同县聘母, 里限幅金查
。大册, 土案准。人的量籍的时册另人出。一县册, 兰夫陈京, 之京的册查, 而然
果成”, 另送曹案册出。册社支米票强出业全解册人变强恩人兰夫陈京父籍
强基册某育聘母, 司育册出。不图育强会籍兰夫陈京的强基大册, 育的才籍册
最量出籍基以工人同册县册。的强基中强基的强基强, 9.A 查册籍成五, 籍强
”。是籍强基关强基出强, 左强基强的强

册强基特强籍强平强强直一县强品的强强人个强的强强强, 人个一强强
天强, 左式式强工强强强, 相强强出册强, 强强强某育其人强强强。式强的
左强 47-02 查强强, 同强强强强强五, 强强强强五县强, 另式强强强强五县强
民强的强强强大不附强且并, 强强强强强强强一县强, 另强强强的强强小强同
。左强强来强强强强强。人

结束语

CONCLUSION

接下来的 100 个伟人

到现在为止，你已经看到了《荣光与原罪——影响美国金融市场的 100 人》是相当不同的。没有什么标准能够将这 100 个人包括在任何一种既定的框架内。对于每种一般性，你可以用人工的方法来描述他们，你可以找到至少几个证明这个规则的例外。在许多例子中，这些巨人只是超越任何规则的。这些人和其他成千上万的著名的或者不引人注意的相对次要的人物，以及领导者通过他们的创新，为现在的市场打好了基础。但是，创新绝不会停止——即使是在不完全自由的市场里。这些领导者的努力以及起源于他们的演变并不是这个故事的结尾。历史只是开始——只是为未来的历史打下的基础。

有很多现存的传奇人物，他们现在会，并且将一直会比这 100 个伟人中的许多更著名。我正要讨论现代的有重要影响的行动者和撼动者——或者来自 20 年前的 80 多岁的传奇人物。当他们的人生结束时，他们的故事会得到更好的描写，并且能够正确地分类。他们的人生会进一步地讲述更多的有关市场创新的故事。

但我们会从接下来的 50 个人中得到的许多教训，已经通过我的 100 个人讲到了。接下来的 50 个人将不再聪明、不再多样化、不再有创造性，他们将不得不进一步抓住同这 100 个人面临的问题相同的许多问题。

可以确信的是，由于专长适合快速演变的技术以及在各个领域中不断增强的专业化看起来都是确定的世界，接下来的 50 个人会向我们展示更多的技术专长。是的，在金融领域，关键是要展开没有失去总括和使原来的 100 个

人如此伟大的个人特点的专业化。没有总括的金融专业化是无用的。它就像一个没有联系的疯狂旋转的齿轮。没有正确的支持性格特征的专业化,不会比许多我已经检验的、不能够理解过去自己的性格缺陷的天才走得更远。

我们在这 100 个伟人中,从个性方面,我们看到了金融成果持久的那些人和获得后又一无所有的那些人的差异。相对于他们的自我或者在世俗的快乐中,他们的钱能够为自己买到的东西,持久者更关心的是他们玩的游戏。历史中闪过的人常常正如持久者一样聪明,有创造性,适时,但是常常被一些禁不住的诱惑——无论是酒、女人、自我或者是所有这三者——转变了方向。情况很可能一直会是那样的。在你自己的投资活动中,你有充分的理由将它记在心里,并且带到银行。

可以确定的是,将会有另外 50 个神话般的金融人物,他们能够占类似这本书的另一本书的一半。在我们之间,就在眼下,我们能够一口气背诵出其中的三分之一:沃伦·巴菲特(Warren Buffett)、弗雷德·卡尔(Fred Carr)、大卫·卓曼,菲尔·费雪、鲁道夫·朱利安尼(Rudolph Giuliani)、彼得·林奇(Peter Lynch),内德·约翰逊(Ned Johnson)、迈克尔·米尔肯(Michael Milken)、威廉·奥尼尔(William O'Neil)、T. 布恩·皮肯斯(T. Boone Pickens)、克劳德·罗斯伯格(Claude Rosenberg)、巴尔·罗斯伯格(Barr Rosenberg)、威廉·夏普(William Sharpe)、乔治·索罗斯(George Soros)、约翰·坦伯顿(John Templeton)、蔡志勇(Gerry Tsai)、罗伯特·维斯科(Robert Vesco)。上面所有的人依然健在,绝大部分仍在做贡献,而且所有的都是惊人的和迷人的。稍微努力地想一下,另外的三分之一不用费多大力气就会进入我们的大脑中。但提出那 50 个人并不是真正的问题。

真正有价值的是那之后的 50……那些甚至还没有开始他们的金融遗赠的人。我们很有希望在某一天可以看到一本题为《再造市场的第二个 100 人》的书。如果资本主义和华尔街要繁荣,那么在它们背后一定有来自不断成熟的金融体系的新思想拧在一起,使它一直更新的鲜活的思想。这些伟人推动着我们的金融体系一直向前发展吗?我们希望如此。资本市场的未来依赖于这些人。为了使这些伟人在这个过程中对于我们来说是有趣的,让我们希望他们像《荣光与原罪——影响美国金融市场的 100 人》一样迷人吧。

荣光 与 原罪

100 MINDS
THAT MADE
THE MARKET

影响美国金融市场的100人

他们是美国金融市场的拓荒者；他们所走过的路，就是美国乃至国际金融市场的形成之路；他们的故事，就是一部美国金融史。

一半是魔鬼，一半是天使，他们贪婪、奸诈、好斗，玩弄亿万资本于股掌之中，为击败对手而不择手段；他们专注、果敢、坚韧、才思敏捷、于千头万绪之中能发掘巨大商机，赚取巨额财富。他们并不是现代意义上的资本家，而是金融史上的伟大先驱。

你可以在书中找到：

伟大的罗斯柴尔德家族、证券分析之父本杰明·格雷厄姆、现代投资管理之父保罗·卡波特、风险资本之父乔治斯·多利奥特、多元化投资之父罗伊·利特尔、“庞氏骗局”制造者查尔斯·庞兹、江恩……



WILEY www.wiley.com

Copies of this book sold without a Wiley
sticker on the cover are unauthorized and

中青文图书

投稿热线：010-65516894

购书热线：010-65512035/65518034

读者信箱：book-reader@cyb.com.cn

上架类别：金融 评论

ISBN 978-7-5006-8099-4



9 787500 680994 >

www.cyb.com.cn

定价：45.00元